



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

PLAN DE TRABAJO DE GRADO

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COLIFLOR EN LA COMUNIDAD DE PUCARÁ DEL CANTON ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”

**Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y
Auditoría CPA.**

AUTORA: TITUAÑA, Blanca

DIRECTOR: Econ. AYALA, Estuardo

IBARRA, mayo, 2015

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe final de trabajo de grado, corresponde a un proyecto de factibilidad para la creación de una Microempresa productora y comercializadora de coliflor, en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura. El proyecto nace por la falta de emprendimiento en el sector agrícola del cantón, debido a que se puso en segundo plano al sector, muchas personas no tienen empleo y solo se dedican a producir pequeñas cantidades, solo para el consumo familiar. Por tal razón las personas de la comunidad han optado migrar a las ciudades dejando sus terrenos sin producción alguna. En la investigación se siguieron todos los pasos del procedimiento metodológico que se exige para la elaboración de proyectos productivos de inversión. Una vez definido el problema, el punto a seguir fue el estudio de mercado cuyo fin es el de identificar la viabilidad mercadológica para la producción de coliflor, a través de la recopilación de información primaria suficiente de productores del coliflor y consumidores del cantón Antonio Ante. En este estudio se evidencia la factibilidad para la implementación de una microempresa que ofrezca un producto de calidad tomando en cuenta las condiciones de cultivo y normas de higiene para garantizar un producto apto para el consumo humano, en mayor o menor cantidad por las familias del cantón. Enfocamos nuestro análisis fundamentalmente a la cuantificación de la oferta, determinación de la demanda, así como sus proyecciones (oferta y demanda potencial) hasta el año 2019. De la investigación realizada y por las valoraciones de la inversión para arrancar con la microempresa se desprende que dicha inversión puede ser recuperada satisfactoriamente, misma que cubrirá la compra de activos fijos, implementar la diferentes secciones de la planta productora, la adquisición de la maquinaria e insumos necesarios, para lo cual es indispensable contar con la inversión patrimonial de los socios, más un crédito que fue gestionado en la Corporación Financiera Nacional. Luego del respectivo estudio económico-financiero, se llegó a determinar que el proyecto es viable. Finalmente se analizan los posibles impactos que generará la ejecución de este proyecto, proponiendo alternativas de prevención y mitigación de los impactos a fin de que tenga un impacto positivo en todos sus aspectos.


SUMMARY

This final report of undergraduate work, corresponding to a feasibility project for the creation of a producer and marketer of cauliflower in the Microenterprise community of Pucará, canton Antonio Ante, Imbabura province. The project stems from lack of entrepreneurship in agriculture in the Canton, because they stood in the background to the sector, many people are unemployed and only dedicated to producing small quantities, only for family consumption. For this reason the people of the community have chosen to migrate to the cities leaving their land without production. The investigation followed all the steps of the methodological procedure that is required for the development of productive investment projects. Having defined the problem, the point was to follow the market study aimed to identify the feasibility mercadológica cauliflower production, through information gathering sufficient primary producers and consumers cauliflower Antonio Ante Canton. In this study the feasibility is demonstrated for the implementation of a micro enterprise that offers a quality product taking into account the growing conditions and hygiene standards to guarantee a product suitable for human consumption, more or less by the families of the canton. It mainly focuses our analysis quantification of supply, demand determination and their projections (supply and demand potential) until 2019. From the research conducted and valuations of investment to start with microenterprises follows that such investment can be recovered successfully, it will cover the purchase of fixed assets, implementing different sections of the production plant, acquisition of equipment and supplies needed, for which it is essential to have the equity investment partners, plus a credit which was managed by the National Finance Corporation. After the respective economic-financial study, it was determine that the project is viable. Finally the potential impacts created by implementation of this project, proposing alternatives for prevention and mitigation of impacts to having a positive impact on all aspects are analyzed.

AUTORÍA

Yo, **Blanca Azucena Tituaña Yamberla**, portadora de la cédula de ciudadanía No. 1002859492 declaro bajo juramento que el trabajo **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COLIFLOR EN LA COMUNIDAD DE PUCARÁ, CANTON ANTONIO ANTE, PROVINCIA DE IMBABURA”**, aquí descrito es de mi autoría y que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y , se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firma

FECHA Y NOMBRE DEL AUTOR	FECHA Y NOMBRE DEL TUTOR	FECHA Y NOMBRE DEL JUEZ
		

Blanca Azucena Tituaña Yamberla

CC: 100285949-2

Ibarra, 23 de marzo de 2015

Doctora

Soraya Rhea G.

DECANA FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Presente

Señora Decana:

En referencia a la resolución del H. Consejo Directivo en sesión ordinaria **del 09 de enero de 2015** emitida mediante oficio No. **29 - HCD**, en el que se resuelve aprobar la continuidad del de Trabajo, se procedió a la revisión del documento asignando y una vez cumplidas las observaciones por parte del autor (a) (es), consigno la siguiente calificación que avala la sustentación del trabajo de grado, previo a la defensa oral pública.

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS DE AUTOR (A)(ES)	TEMA DE TRABAJO DE GRADO	CARRERA	CALIFICACIÓN EN LETRAS
Tituaña Yamberla Blanca Azucena	Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará del cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura	Ing. Contabilidad y Auditoría	NUEVE SOBRE DIEZ (9/10)

Por la gentil atención gracias,

Atentamente,



Econ. Estuardo Ayala

DIRECTOR TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Blanca Azucena Tituaña Yamberla, con cédula de ciudadanía No. 1002859492, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados por la ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: "Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura", que ha sido desarrollada para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los 27 días del mes de mayo del 2015

AUTORA
FECHA



Blanca Azucena Tituaña Yamberla

CC: 100285949-2

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE CIUDADANIA	1002859492
APELLIDOS Y NOMBRES	Tituaña Yamberla Blanca Azucena
DIRECCIÓN	Comunidad Chilca pamba- Cotacachi
E-MAIL	blk1085gmail.com
TELÉFONO FIJO	0985252330
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	"Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura"
AUTORA	Blanca Azucena Tituaña Yamberla
FECHA	27 de mayo 2015
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA	PREGRADO POSGRADO
TÍTULO POR QUE OPTA	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA
ASESOR/DIRECTOS	ECO. ESTUARDO AYALA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Blanca Azucena Tituaña Yamberla, con cédula de ciudadanía N° 100285949-2 en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Art. 144.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 27 días del mes de mayo del 2015.

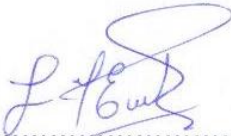
LA AUTORA:

ACEPTACIÓN

(Firma).....


Blanca Tituaña

C.C. 100285949-2

(Firma).....


Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE BIBLIOTECA

Facultado por Resolución del Consejo Universitaria.

DEDICATORIA

A mis padres, por estar conmigo, por enseñarme a crecer, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí, a mi esposo e hija quienes fueron un apoyo emocional para culminar este trabajo.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, por llenar de oportunidades mi vida y por el apoyo incondicional en cada una de mis decisiones.

A mis hermanos y esposo, por sus palabras de aliento y su fe en mí.

A todos quienes fueron mis maestros durante mi vida estudiantil, en especial al Economista Estuardo Ayala por su apoyo como Director en el desarrollo del presente trabajo.

A la Universidad Técnica del Norte, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACAE), que cultivaron mi mente y mi alma llenándolos de conocimiento y valores para mi vida profesional y personal.

Blanca Azucena Tituaña Yamberla

PRESENTACIÓN

El presente proyecto de inversión denominado **“Estudio de Factibilidad para la Creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura”** ha sido desarrollado por capítulos, los mismos que se sintetizan en los siguientes párrafos de este informe final.

Capítulo I, Diagnóstico Situacional se realizó en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura, con la finalidad de identificar aspectos como: situación laboral, nivel de escolaridad, población, actividades económicas, salud, vivienda, organización comunitaria y servicios básicos. En sí este capítulo define aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno en el cual se va a desarrollar el proyecto: microempresa productora y comercializadora de coliflor.

Capítulo II, describe las bases teórico-científicas sobre las cuales se fundamenta el presente estudio, tomando fuentes bibliográficas de información primaria en temas administrativos, contables, financieros, de marketing y relacionados con el tema principal que es la producción y comercialización de coliflor.

El Capítulo III concerniente al Estudio de Mercado, analiza en base a información de fuente primaria y secundaria cada una de las variables mercadológicas como son: Oferta, Demanda, Demanda Potencial a satisfacer, Precio y Comercialización. Para obtener resultados que sean aplicables a toda la población segmentada, se realizó una investigación de campo utilizando las técnicas del muestreo y el censo, aplicados a productores de coliflor y a consumidores; determinando la viabilidad mercadológica del proyecto.

En el Capítulo IV constan la macro y micro localización del proyecto, la ubicación de la microempresa, el diseño y distribución de las instalaciones, diagramas y cuadro de proceso, requerimientos de la microempresa y la valoración de las inversiones fijas, así como también su financiamiento.

A continuación en el Capítulo V que es el Estudio Económico, se determina la inversión inicial del proyecto, sus ingresos y egresos presupuestados, el capital de trabajo y la presentación de los Estados Financieros Proforma. Adicionalmente se presenta la evaluación financiera en base a variables como Costo de Capital, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Costo Beneficio (C/B), Tiempo de recuperación de la inversión y Punto de Equilibrio, con el fin de divisar la rentabilidad que generará el proyecto así como la viabilidad financiera.

Capítulo VI establece la propuesta organizacional definiendo el tipo de microempresa a constituirse, el nombre, la marca, así como también aspectos del plan estratégico como: Misión Visión, Valores Corporativos, Políticas, Funciones y competencias del Talento humano; además, el aspecto legal y los permisos de funcionamiento que debe tener para desarrollar sus actividades.

Inmediatamente el Capítulo VII comprende el análisis de los Impactos que genera la implantación del proyecto en el área de influencia en aspectos del agro, económico, educativo, social, salud, ambiental y empresarial.

Y finalmente se establecen las conclusiones y recomendaciones del proyecto: “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura.

INTRODUCCIÓN

Pucará, comunidad indígena del Cantón Antonio Ante, está ubicada en las faldas de volcán Imbabura; con una altura de 2.387 m.s.n.m. con una temperatura promedio de 16Co. Tiene 1.500 habitantes. La comunidad de Pucará, está constituido por tres sectores: Pucará alto, Pucará centro y Pucará bajo. Las principales actividades económicas de la población es: laborar en la industria textil de la ciudad de Atuntaqui, seguidamente la artesanal dentro de la comunidad y la agricultura; en donde se cultiva productos como: maíz, fréjol, arveja, hortalizas, legumbres; en cuanto a árboles frutales tenemos la presencia de plantas de aguacate, guaba, como también la granadilla, la uvilla, cítricos especialmente los limones sembrados y cosechados del propio sector privilegiado por su tierra fértil y el clima variado que posee.

En el sector agrícola, las hortalizas (coliflor) son potencialmente producibles y constituyen un producto de consumo masivo, ya que al ser fuente valiosa de nutrientes, vitaminas, minerales y fibras permiten conservar la salud de los seres humanos; y por lo tanto, constituyen una necesidad básica dentro de la alimentación diaria, ya sea en mayor o menor cantidad, para todos los niveles socio-económicos de la población nacional.

En actualidad el Cantón Antonio Ante se encamina hacia la industrialización textil sin darse cuenta que está dejando de explotar el Área Agrícola que ha sido en el pasado una de sus más grandes fortalezas debido a que el cantón es privilegiado al poseer un suelo fértil, gran variedad de recursos renovables y un clima adecuado para la producción agrícola, este problema se ha visto en las comunidades cercanas a la ciudad de Atuntaqui, ya que las personas han dejado de producir sus terrenos para salir a laborar en las fábricas textiles.

Tomando en cuenta la situación actual, en la que se encuentra el sector agrícola del cantón se considera de suma importancia crear una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la Comunidad de Pucará, que impulse a los habitantes de esta comunidad a producir sus terrenos con nuevas formas de cultivo, lo cual permitirá producir un producto de calidad, generar fuentes de empleo, tener réditos económicos para sus familias y lo que es más importante cuidar y producir la pachama donde habitan.

Por lo descrito anteriormente se pretende:

Efectuar un Diagnóstico Situacional para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que fortalezcan la necesidad de Implementación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará.

Sustentar con bases Teóricas Científicas, el desarrollo del proyecto.

Realizar un estudio de mercado para determinar la viabilidad productiva y mercadológica de la creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura.

Efectuar un estudio técnico, que permita establecer el tamaño, la localización de la planta, la infraestructura física, procesos productivos e inversión necesaria para la implantación del proyecto.

Definir la factibilidad económica financiera, a través del estudio económico que permita visibilizar el monto de inversión óptima y la justificación de la ejecución del proyecto.

Diseñar la Estructura Organizativa y Funcional para la nueva microempresa productora y comercializadora de coliflor.

Analizar los posibles impactos que generará la creación del proyecto en aspectos como: del agro, económico, educativo, social, salud, ambiental y empresarial. El cumplimiento de los objetivos propuestos y los resultados del estudio e investigación realizada, concluye con la presentación del Proyecto de Factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializador de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura, utilizando los métodos científico, inductivo, deductivo, analítico, sintético, por medio de los cuales se determinó la investigación realizada bajo el enfoque de un Proyecto de inversión productiva de investigación de tipo cualitativa, apoyado en investigación bibliográfica - documental y de campo.

INDICE GENERAL

PORTADA.....	I
RESUMEN EJECUTIVO	II
SUMMARY.....	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR A FAVOR U. T. N	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE U. T. N.....	VII
DEDICATORIA	IX
AGRADECIMIENTO	X
PRESENTACIÓN.....	XI
INTRODUCCIÓN.....	XIII
INDICE GENERAL.....	XVI
ÍNDICE DE TABLAS	XXIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XXVI

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Objetivos del diagnóstico.....	2
1.2.1. Objetivo General	2
1.2.2. Objetivos Específicos	2
1.3. Variables del diagnóstico.....	2
1.4. Indicadores.....	3
1.5. Análisis de variables diagnosticas.....	5
1.5.1. Entrevista realizada al Sr. Rolando Maldonado presidente del cabildo de la comunidad de Pucará.	11
1.6. Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. ...	12
1.6.1. Aliados.....	13
1.6.2. Oponentes.....	13

1.6.3. Oportunidades.....	13
1.6.4. Riesgos	13
1.7. Formulación del problema.....	13

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.....	14
2.1. La microempresa.....	14
2.1.1. Definición.....	14
2.1.2. Objetivos de la Microempresa	14
2.1.3. Clasificación de la Microempresa	15
2.1.4 Importancia de la Microempresa	16
2.1.5 Base Legal	16
2.2. Microempresas Agrícolas.....	18
2.2.1 Concepto de Microempresa Agrícola	18
2.2.2 Importancia de la microempresa agrícola.....	18
2.2.3 Bases Administrativas	19
2.2.4 Estructura	20
2.2.5 Organización	20
2.3. La Coliflor	21
2.3.1 Origen.....	21
2.3.2. Zonas y Superficies de Cultivo	21
2.3.3. Identificación y valor nutritivo de la coliflor	22
2.3.4. Proceso de cultivo y producción de la Coliflor	23
2.3.5. Condiciones Climáticas y de Suelo	24
2.3.6. Enfermedades, plagas, malezas y medios de control.	25
2.3.7. Proceso de cosecha de la coliflor.....	25
2.3.8. Tecnología y Mano de Obra	27
2.4. Estudio de mercado	28
2.4.1 El Mercado	28
2.4.2. Demanda.....	29
2.4.3. Oferta	29
2.4.4. Precio	30

2.4.5. Producto	30
2.4.6. Comercialización o canales de distribución	30
2.5. Estudio técnico	31
2.5.1. El Tamaño del Proyecto	32
2.5.2. Localización del Proyecto	33
2.5.3. Ingeniería del Proyecto	33
2.6. Estudio financiero	35
2.6.1. Procedimientos Contables	35
2.6.2. Estados Financieros	36
2.6.3 Evaluadores Financieros	36
2.7. Estructura Organizacional	40
2.7.1. Estructura Administrativa	40
2.7.2. Proceso de la Administración	41
2.7.3. Manual de Funciones	42
2.7.4. El organigrama	42

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO	43
3.1 Introducción	43
3.2 Identificación del producto	44
3.2.1 Composición nutricional de la coliflor	45
3.2.2 Descripción del producto	46
3.3 Objetivos del estudio de mercado	46
3.3.1 Objetivo General	46
3.3.2 Objetivos Específicos	47
3.4. Variables	47
3.5. Indicadores	47
3.6 Mecánica operativa.	51
3.6.1 Identificación de la población.	51
3.6.2 Identificación de la muestra	52
3.7 Instrumentos de recolección de la información	53
3.7.1 Información primaria	53

3.7.2	Información secundaria	54
3.8	Evaluación y análisis de la información primaria	54
3.8.1	Resultados de la encuesta dirigido a los 20 productores de coliflor del cantón Antonio Ante.	54
3.8.2	Resultado de la encuesta dirigido a la población urbana de la ciudad de Atuntaqui.....	63
3.10.	Mercado meta	70
3.11.	Análisis y proyección de la demanda	70
3.11.1	Análisis de la demanda	70
3.11.2.	Proyección de la demanda.....	71
3.12	Análisis y proyección de la oferta	72
3.12.1	Análisis de la oferta	72
3.12.2	Proyección de la oferta.....	73
3.12.3	Balance oferta- demanda	74
3.12.4	Oferta de la “Microempresa Agrícola Atuntaqui Cía. Ltda.”	75
3.13	Análisis de precios	76
3.14	Estrategia de distribución	76
3.15	Publicidad.....	77
3.16	Conclusión del estudio de mercado	78

CAPÍTULO IV

4.	ESTUDIO TÉCNICO	79
4.1.	Localización del proyecto	79
4.1.1	Macro localización	79
4.1.2	Micro localización	80
4.2	Tamaño del proyecto.....	84
4.2.1	El mercado	84
4.2.2	Disponibilidad de materia prima.	85
4.2.3	Disponibilidad de capital.....	85
4.2.4	Disponibilidad de Tecnología	86
4.3	Capacidad del proyecto.....	86
4.4	Ingeniería del Proyecto diseños, flujos de producción.	86

4.4.1	Diseño de las Instalaciones.....	86
4.4.2	Distribución física de la planta.....	88
4.4.3	Diagrama de Flujo.....	88
4.4.4	Diseño del proceso.....	89
4.4.5	Proceso de cultivo de coliflor.....	90
4.4.6	Flujo grama de producción y comercialización.....	93
4.5	Presupuesto técnico.....	94
4.5.1	Inversión Fija.....	94
4.5.2	Inversión Diferida.....	98
4.5.3	Capital de Trabajo.....	99
4.5.4	Resumen de la Inversión.....	100
4.5.5	Financiamiento.....	100
4.5.6	Talento Humano.....	101

CAPÍTULO V

5.	ESTUDIO FINANCIERO.....	103
5.1	Determinación de Ingresos.....	103
5.1.1	Proyección de ingresos.....	103
5.2	Determinación de Egresos.....	104
5.2.1	Costo de Producción.....	104
5.2.2	Gastos Administrativos.....	111
5.2.3	Gastos de ventas.....	114
5.2.4	Depreciaciones.....	117
5.2.5	Gastos Financieros.....	118
5.2.6	Resumen del presupuesto de costos y gastos.....	119
5.3	Estado de situación inicial.....	120
5.4	Estado de resultados.....	121
5.5.	Flujo de caja.....	122
5.5	Evaluación financiera.....	122
5.6.1	Costo del capital.....	123
5.6.2	Valor actual neto.....	124
5.6.3	Tasa interna de retorno.....	125

5.6.4	Costo beneficio.....	126
5.6.5	Relación Ingresos-Egresos	126
5.6.6	Periodo de recuperación de la inversión.	127
5.6.7	Punto de equilibrio.....	128
5.7	Resumen de la evaluación financiera.....	130

CAPÍTULO VI

6.	ESTRUCTURA ORGÁNICO Y FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA.....	132
6.1	Denominación de la microempresa	132
6.1.1	Nombre de la microempresa	132
6.1.2	Logotipo.....	132
6.2	Base Legal para la Constitución de la Microempresa	133
6.2.1	Tipo de Microempresa.....	133
6.2.2	Base Legal	134
6.2.3	Domicilio.....	135
6.2.4	Objeto.....	135
6.2.5	Apertura de cuenta.....	135
6.2.6	Escritura pública.....	135
6.2.7	Aprobación de la escritura.....	135
6.2.8	Inscripción	136
6.3	Permisos de funcionamiento	136
6.3.1	Requisitos para obtener el ruc.....	136
6.3.2	Requisitos para solicitar la patente municipal.....	137
6.3.3	Requisitos para solicitar el permiso de funcionamiento.....	138
6.3.4	Licencia ambiental.....	138
6.4	Plan estratégico.....	138
6.4.1	Misión	138
6.4.2	Visión.....	139
6.4.3	Objetivos organizacionales.....	139
6.4.4	Políticas organizacionales	139
6.4.5	Valores corporativos.....	142

6.5	Estructura orgánica	143
6.6	Estructura funcional.....	144
6.6.1	Nivel directivo	144
6.6.2	Nivel ejecutivo	145
6.6.3	Nivel auxiliar o de apoyo	147
6.6.4	Nivel operativo.....	149

CAPÍTULO VII

7.	ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	155
7.1	Impacto en el Agro	155
7.2	Impacto Económico.....	156
7.3	Impacto Educativo	157
7.4	Impacto Social.....	157
7.5.	Impacto en Salud	158
7.6	Impacto Ambiental.....	159
7.7	Impacto Empresarial	160
7.8	Resumen de Impactos	160
	CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES	162
	Conclusiones	162
	Recomendaciones	164
	BIBLIOGRAFÍA.....	166
	LINCOGRAFÍA.....	168
	ANEXOS.....	169
	ANEXO 1	169
	ANEXO 2	171
	ANEXO 3	173
	ANEXO 4	176
	ANEXO 5	177
	ANEXO 6	178
	ANEXO 7	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de Relación Diagnostica	4
Tabla 2: Número de Habitantes	5
Tabla 3: Comunidad de Pucará (PEA)	6
Tabla 4: Nivel Académico de Pucará	6
Tabla 5: Actividades Económicas	7
Tabla 6: Cobertura de Agua Potable	9
Tabla 7: Servicio de Alcantarillado	10
Tabla 8: Clasificación de la Microempresa	15
Tabla 9: Zonas y Superficies de cultivo	21
Tabla 10: Contenido Vitamínico por cada 100gr.	23
Tabla 11: Contenidos de minerales en 100gr de coliflor	23
Tabla 12: Valor Nutricional de la coliflor	45
Tabla 13: Descripción del producto	46
Tabla 14: Matriz Relación Diagnostica para el Estudio de Mercado	49
Tabla 15: Productores de Coliflor	51
Tabla 16: Número de familias en Atuntaqui	52
Tabla 17: Número de años que cultiva la coliflor	55
Tabla 18: Nivel de rentabilidad	56
Tabla 19: Formas de Cultivo	57
Tabla 20: Hectáreas de Cultivo	58
Tabla 21: Producción Kg por hectárea	59
Tabla 22: Tiempo de Producción	60
Tabla 23: Situación del Mercado	61
Tabla 24: Precio de Venta	62
Tabla 25: Frecuencia de Consumo semanal	63
Tabla 26: Beneficio Nutricional	64
Tabla 27: Disposición para consumir coliflor orgánica	65
Tabla 28 Lugares de Compra	66
Tabla 29: Cantidad de consumo semanal	67
Tabla 30. Precio por Kg de coliflor	68
Tabla 31: Opinión sobre la creación de la microempresa	69
Tabla 32: DEMANDA HISTORICA	70
Tabla 33: Proyección de población	71
Tabla 34: Proyección de la demanda	72
Tabla 35: Oferta Historica de Coliflor del Cantón Antonio Ante	73
Tabla 36: Proyección de la Oferta	74
Tabla 37: Demanda potencial a satisfacer	74
Tabla 38: Proyección de la oferta "microempresa agrícola Atuntaqui"	75
Tabla 39: Análisis y determinación del precio	76
Tabla 40: Metodo cualitativo por factores para la Microlocalización del proyecto	82
Tabla 41: Cobertura del proyecto	85
Tabla 42: Utilización de la capacidad instalada	86
Tabla 43: Diagrama de flujo	89
Tabla 44: Cronograma de actividades	90
Tabla 45: Costo del terreno	94
Tabla 46: Presupuesto de la infraestructura civil	95

Tabla 47: Costo de maquinaria	96
Tabla 48: Costo de muebles y enseres	96
Tabla 49: Costo equipo de computación	97
Tabla 50: Costo equipo de oficina.....	98
Tabla 51: Inversión fija del proyecto.....	98
Tabla 52: Presupuesto de gasto de constitución.....	99
Tabla 53: Capital de trabajo	99
Tabla 54: Inversión pre operacional	100
Tabla 55: Financiamiento de la inversión	100
Tabla 56: Requerimiento de mano de obra directa	101
Tabla 57: Requerimiento de mano de obra indirecta.....	101
Tabla 58: Requerimiento de personal administrativo-administrativo	101
Tabla 59: Requerimiento de personal de ventas.....	102
Tabla 60: Proyección de Ingresos.....	103
Tabla 61: Proyección de costo de materia prima	104
Tabla 62: ECUADOR: EVOLUCIÓN DEL SALARIO	105
Tabla 63: Proyección del salario básico.....	105
Tabla 64: Proyección de costos de mano de obra directa.....	106
Tabla 65: Fertilizante y otros Materiales	107
Tabla 66: Proyección del Salario básico	108
Tabla 67: Proyección del costo de mano de obra indirecta	108
Tabla 68: Costo de servicio básico área de producción	109
Tabla 69: Proyección de costo de servicio básico área de producción.....	109
Tabla 70: Proyección de Implentos de Protección Personal	110
Tabla 71: Resumen de Costos de Producción	110
Tabla 72: Sueldo básico unificado personal administrativo	111
Tabla 73: Proyección de remuneraciones administrativas	111
Tabla 74: Proyección de gastos suministros de oficina.....	112
Tabla 75: Costo de servicios básicos área administrativa	113
Tabla 76: Proyección de gasto servicios básicos administración	113
Tabla 77: Proyección Gasto Arriendo Terreno	113
Tabla 78: Resumen de Gastos Administrativos	114
Tabla 79: Sueldo básico unificado personal de ventas	114
Tabla 80: Proyección de remuneración del personal de ventas	115
Tabla 81: Proyección de gasto publicidad.....	116
Tabla 82: Costo servicios básicos área de ventas	116
Tabla 83: Proyección de gasto servicios básicos	116
Tabla 84: Resumen de Gasto de Ventas	116
Tabla 85: Proyección Depreciación de Activos Fijos.....	117
Tabla 86: Valor de rescate de la propiedad planta y equipo.....	118
Tabla 87: Tabla de amortización.....	118
Tabla 88: Proyección de gastos financieros.....	119
Tabla 89: Resumen Proyección de Costos y Gastos	119
Tabla 90: <i>Estado de situación inicial</i>	120
Tabla 91: Estado de resultado proyectado.....	121
Tabla 92: Estado de flujo de caja proyectado	122
Tabla 93: Cálculo del costo capital	123
Tabla 94: Cálculo Flujo de efectivos actualizados.....	124
Tabla 95: Cálculo de la tasa interna de retorno.....	125

Tabla 96: Flujo de ingresos y egresos actualizados	127
Tabla 97: Periodo de Recuperación de la Inversión	127
Tabla 98: Calculo periodo de Recuperación de la Inversión	128
Tabla 99: Cálculo del punto de equilibrio en ventas	129
Tabla 100: Cálculo del punto de equilibrio en unidades	130
Tabla 101: Resumen de la evaluación financiera.....	130
Tabla 102: Nómina de Socios de la Microempresa Agrícola Atuntaqui Cia. Ltad.	136
Tabla 103: MATRIZ DE IMPACTOS	155
Tabla 104: MATRIZ DE IMPACTO EN.....	156
Tabla 105: MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO	156
Tabla 106: MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO	157
Tabla 107: MATRIZ IMPACTO SOCIAL	157
Tabla 108: MATRIZ DE IMPACTO SALUD.....	158
Tabla 109: MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL.....	159
Tabla 110: MATRIZ IMPACTO EMPRESARIAL	160
Tabla 111: RESUMEN DE IMPACTOS.....	160

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Actividades Económicas	7
GRÁFICO 2: El Producto	44
GRÁFICO 3: Número de años que cultiva la coliflor	55
GRÁFICO 4: Nivel de Rentabilidad	56
GRÁFICO 5: Forma de Cultivo	57
GRÁFICO 6: Hectareas de Cultivo	58
GRÁFICO 7: Rendimiento por Hectárea	59
GRÁFICO 8: Tiempo de Producción	60
GRÁFICO 9: Situación del Mercado	61
GRÁFICO 10: Precio de Venta	62
GRÁFICO 11: Frecuencia de Consumo Semanal	63
GRÁFICO 12: Beneficio Nutricional	64
GRÁFICO 13: Disposición para Consumir coliflor	65
GRÁFICO 14: Lugares de Compra	66
GRÁFICO 15: Cantidad de Consumo semanal	67
GRÁFICO 16: Precio pro kg. de coliflor	68
GRÁFICO 17: Opinión sobre la creación de la Microempresa	69
GRÁFICO 18: Sistema de comercialización.....	77
GRÁFICO 19: Ubicación Geográfica Macrolocalización.....	80
GRÁFICO 20: Ubicación Geográfica Microlocalización.....	81
GRÁFICO 21: Ubicación de la Planta(Croquis).....	83
GRÁFICO 22: Estructura del Capital.....	85
GRÁFICO 23: Diseño de las Instalaciones	87
GRÁFICO 24: Flujograma de Producción y Comercialización.....	93
GRÁFICO 25: Logotipo.....	132
GRÁFICO 26: Estructura Orgánico Funcional.....	143

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Ecuador es un país que se caracteriza por ser agrícola y ganadero. Permite en el sector agrícola el cultivo “no tradicional” como es la producción de hortalizas donde se incluye la coliflor. Las hortalizas en general constituyen cultivos altamente rentables, no requieren de gran extensión de terreno ni tampoco de fuertes inversiones; poseen un período vegetativo relativamente corto y de gran aceptación en el mercado. Adicionalmente, mejoran el uso del suelo debido a que está siempre en constante actividad, siendo así su explotación muy atractiva.

Según el III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO (2001), en el Ecuador se cultivan 900 hectáreas de coliflor con una producción de 11.637 Tm y un rendimiento promedio anual de 12.93 Tm/ha.

Esto nos ha llevado a realizar un diagnóstico situacional en la comunidad de Pucará la cual se encuentra en el sector rural de la parroquia de San Roque, cantón Antonio Ante provincia de Imbabura, se encuentra ubicada a 500 metros de distancia de la Panamericana Norte.

Según el último CENSO POBALCIONAL 2010: La población de la comunidad de Pucará está integrada por 250 familias que da un total de 1500 personas, la mayoría de las cuales están comprendidas entre los 18 y 50 años de edad. Las principales actividades económicas que realizan son: laborar en la industria textil, la artesanía y la agricultura; en donde se cultiva productos como: maíz, fréjol, arveja, hortalizas, legumbres; en cuanto a árboles frutales se tiene la presencia de plantas de aguacate, guaba, como también la granadilla, la uvilla, cítricos especialmente los

limones sembrados y cosechados del propio sector privilegiado por su tierra fértil y el clima variado que posee.

Con la realización del presente diagnóstico se pretende conocer la situación actual de la comunidad en aspectos de carácter: económico, educativo, servicios básicos, vías de acceso entre otros.

1.2. Objetivos del diagnóstico

1.2.1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional de la comunidad de Pucará de San Roque del cantón Antonio Ante, para establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

1.2.2. Objetivos Específicos

- ❖ Determinar la situación socio-económica de la comunidad de Pucará.
- ❖ Determinar el nivel de la organización comunitaria de Pucará, analizando la estructura organizativa y el liderazgo que tienen sus autoridades.
- ❖ Identificar los servicios básicos que tiene la comunidad de Pucará; para evaluar si los servicios básicos están disponibles en todos los hogares de la comunidad.

1.3. Variables del diagnóstico

Para facilitar el enfoque de este estudio en los aspectos relevantes y sus diferentes relaciones se ha determinado las siguientes variables:

- ✓ Socio- cultural
- ✓ Aspecto socio-económico
- ✓ Organización comunitaria

- ✓ Servicios Básicos

1.4. Indicadores.

Aspecto socio – cultural

- Situación laboral
- Nivel de escolaridad

Aspecto socio-económico

- Población
- Actividades económicas
- Educación, salud, vivienda

Organización comunitaria

- Estructura
- Liderazgo
- Formas de organización.

Servicios básicos

- Agua potable
- Alcantarillado
- Luz eléctrica
- Viabilidad

Tabla 1: Matriz de Relación Diagnostica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE DE INFORMACIÓN
Conocer la situación social y cultural de la comunidad de Pucará.	Socio- cultural	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Situación laboral ✓ Nivel de escolaridad 	-Documental -Observación	Habitantes de la comunidad
Determinar la situación socio-económica de la comunidad de Pucará.	Socio-económico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Población ✓ Actividades económicas ✓ Educación ✓ Salud ✓ Vivienda 	-Documental -Observación	Habitantes de la comunidad
Determinar el nivel de la organización comunitaria de Pucará.	Organización comunitaria	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estructura ✓ Liderazgo ✓ Formas de organización 	-Entrevista -Documental	Autoridades de la comunidad
Identificar los servicios básicos que tiene la comunidad de Pucará.	Servicios básicos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Agua potable ✓ Alcantarillado ✓ Luz eléctrica ✓ Vialidad 	-Documental -Observación	Habitantes de la comunidad. Autoridades

Elaborado: Por la Autora

1.5. Análisis de variables diagnosticas.

Socio-Cultural

❖ Situación Laboral

La población económicamente activa de la comunidad de Pucará son aquellas personas que ayudan a que la comunidad progrese; es decir son las personas que de alguna u otra forma genera progreso económico, puede ser mediante un trabajo en relación de dependencia por sus propios negocios o microempresas.

El total de personas que viven en la comunidad de Pucara es de 1500 habitantes de los cuales 649 son hombres (43%) y 851 son mujeres (57%) respectivamente. (**GAD Parroquial 2013**).

Tabla 2: Número de Habitantes

SECTOR	HABITANTES	PORCENTAJE
Pucará alto	290	19,33%
Pucará centro	425	28,33%
Pucará bajo	785	52,34%
TOTAL	1500	100%

Fuente: Plan estratégico del Cantón Antonio Ante 2013-2014
Elaborado por: La Autora

La población de 1500 personas se encuentra dividida de la siguiente manera: el 19,33% habitan en el sector de Pucará Alto, el 28,33% en el sector de Pucará centro, y el 52,34% en el sector de Pucará Bajo. El cuadro que a continuación se indica, se identifica la población económicamente activa tanto de hombres como de mujeres de la comunidad.

Tabla 3: Comunidad de Pucará (PEA)

Hombres	430
Mujeres	238
Total	668

Fuente: Plan desarrollo local parroquial de San Roque(2013)
Elaborado por: La Autora

Según el plan de desarrollo local para la parroquia de San Roque, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura la población económicamente activa de en la comunidad de Pucara está conformado por 668 personas.

❖ Nivel de Escolaridad

Para conocer cuál es el índice de analfabetismo en el que se encuentra la comunidad se consideró el plan de desarrollo local de la Parroquia de San Roque, cuyos porcentajes se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 4: Nivel Académico de Pucará

NIVEL DE ESCOLARIDAD	
ALTERNATIVA	%
Analfabetos	10
Alfabetos	12
Primaria	45
Secundaria	27
Superior	6
TOTAL	100

Fuente: plan de desarrollo local parroquia de San Roque (2013)

De acuerdo a la información estadística se puede observar que la mayor parte de la población tiene instrucción académica ya sea, primaria, secundaria y superior. Un porcentaje (22%) de la población no tienen ninguna preparación académica; ellos manifiestan que no tuvieron recursos económicos por lo que tuvieron que trabajar desde pequeños ya sea en la agricultura o en la construcción con sus padres.

Socio-económico

❖ Tipos de actividades económicas

Los habitantes de la Comunidad de Pucará se caracterizan por ser un pueblo trabajador, emprendedor y creativo.

El siguiente cuadro ilustra las principales actividades que realizan las familias de esta comunidad.

Tabla 5: Actividades Económicas

ACTIVIDAD	%
Agricultura	17,6
Construcción	12,3
industrias manufactureras	35,6
Comercio	10,5
Artesanías	24
TOTAL	100

Fuente: GAD parroquial de San Roque. 2014

La principal actividad que desarrollan los habitantes de esta comunidad es la industria manufactura (35,6%) fuera de la comunidad ya que la mayoría labora en las industria textil en la ciudad de Atuntaqui, la artesanía (24%) , la agricultura en un 17,6%, la construcción (12.3%) y el comercio (10,5%) quienes trabajan fuera de la parroquia hasta en el exterior.

GRÁFICO 1: Actividades Económicas



Fuente: GAD. Parroquial de San Roque 2014

Como antes se mencionó la mayor fuente de ingresos de la comunidad es la industria manufacturera en un 35%, seguida por la artesanía 24% y agricultura 17%. Estas tres actividades son las que más predominan e incentivan al desarrollo de la comunidad. Hay que mencionar que la agricultura en la comunidad de Pucará ha quedado en tercer lugar ya que las personas han dejado de cultivar sus terrenos por la falta de incentivo para este sector.

❖ Educación

De acuerdo a la observación de Campo en la comunidad existe una escuela bilingüe, “Benito Juárez” la cual se ha destacado por una educación básica de calidad; a esta escuela asisten 250 alumnos; la escuela cuenta con infraestructura adecuada, servicios básicos y profesores capacitados.

También existen 2 guarderías que atienden a niños de 0 a 5 años los cuales no cuentan con infraestructura propia, funcionan en casas alquiladas y una en la casa comunal; por lo que es necesaria la atención de infraestructura a estos centros de educación.

❖ Salud

El sr. Rolando Maldonado (Presidente); manifiesta que en la comunidad de Pucará no existe ningún centro de salud pública; existe una casa de medicina ancestral a donde acuden, cuando la población está enferma. El centro de salud pública más cercano está en la cabecera parroquial de San Roque. Por tanto; la población principalmente acude a Centros de Salud Pública, ya que sus ingresos no les permite acudir a centros de atención privada, con lo que demanda una mayor atención hacia estos sitios para llegar al resto de población que no se da una atención adecuada en el tratamiento de sus enfermedades.

Las enfermedades que mayormente afecta a las personas de esta comunidad son la tos, dolor de cabeza, dolores musculares, fiebre entre

otras. Cabe mencionar que ha existido la colaboración del Ministerio de Salud Pública con brigadas de salud en vacunas para niños.

Es importante mencionar que la población de Pucará no presenta enfermedades peligrosas o mortales ya que viven en un ambiente sano y con una alimentación balanceada.

❖ **Vivienda**

En la Comunidad de Pucará el 95% de las familias disponen de vivienda propia, en su mayoría las viviendas son de adobe; tienen techo de teja, y también se observó construcciones con hormigón, ladrillo o bloque.

(Plan de desarrollo y ordenamiento territorial PDOT 2012-2030)

Servicios Básicos

❖ **Agua Potable**

En el cuadro siguiente se indica el abastecimiento de agua Potable a las 250 familias que habitan en la comunidad de Pucará.

Tabla 6: Cobertura de Agua Potable

Comunidad	Red Publica	De Rio o Vertiente	Tanquero	Total
Pucará	240	0	10	250

Fuente: Junta de Agua de Pucará

En lo que se refiere al acceso al servicio de agua potable; se puede apreciar que la mayor parte de los hogares tiene este servicio. Otra parte de la población no tiene este servicio básico; ya que ellos habitan en la parte alta de la comunidad; es decir que el sector de Pucará Alto no cuenta con este servicio por su situación geográfica, la población se abastece de agua por los tanqueros del municipio.

❖ Alcantarillado

Tabla 7: Servicio de Alcantarillado

SERVICIO	SI	NO	TOTAL
Alcantarillado	235	15	250
%	94%	6%	100%

Fuente: EPAA. Empresa pública de agua potable y alcantarillado de Antonio Ante

Se puede observar que la mayoría de los hogares de la comunidad tienen este servicio, manifiestan que este servicio de alcantarillado lo tienen solo hace tres años y la población poco a poco está instalando este servicio en las casas.

❖ Electrificación

En cuanto a la electrificación se pudo constatar que el 100% de las viviendas cuentan con servicio de energía eléctrica, la misma que dispone las 24 horas al día.

El servicio telefónico es escaso apenas el 3.3% de las viviendas, que se encuentran en el sector centro de la comunidad cuentan con este servicio. Por lo que la telefonía móvil es de gran ayuda en toda la Comunidad.

En cuanto al servicio de internet, se observó que la población si tiene acceso a este servicio en centros de cómputo que están ubicadas en los diferentes sectores.

❖ Vialidad

En la comunidad de Pucará, se observa que las vías de acceso son de segundo orden (empedrado).

El acceso principal a la comunidad es a través de la vía antigua que es asfaltada y se encuentra en condiciones adecuadas.

Los caminos vecinales dentro de la comunidad cuentan con alumbrado público, la vía principal de la comunidad es la avenida Atahualpa la cual es empedrada y tiene vereda para el fácil tránsito de peatones.

❖ **Agua de Riego**

Las aguas de la acequia, la mayoría lo utilizan para el regadío de los campos, las acequias que cruzan por la comunidad son: acequia Pérez, acequia quinchuqui, acequia la Victoria.

1.5.1. Entrevista realizada al Sr. Rolando Maldonado presidente del cabildo de la comunidad de Pucará.

1. ¿Cómo eligen a los representantes o cabildo en la Comunidad de Pucará?

Convocamos a una asamblea general a todos los comuneros, esto se la realiza cada año al finalizar el mes de noviembre; los comuneros lanzan candidato y el que tiene mayor voto gana.

2. ¿Cómo está estructurado el cabildo?

Por un presidente, vicepresidente, tesorero, síndico y secretaria.

3. ¿Cómo está organizada la administración de la comunidad de Pucará?

Bueno, está organizado de la siguiente manera: dividimos a la comunidad en tres sectores; alto, centro y bajo, en los cuales existen

juntas pro mejoras; ellos son como cabildos pequeños que trabajan con las personas en cada sector, también ellos me informan cada mes de los problemas o progresos que se ha tenido.

4. ¿Cómo son las relaciones personales con las juntas pro mejoras?

Si existe un equilibrio en las organizaciones aunque existen algunos aspectos en los cuales no acordamos pero buscamos siempre consensos ya que es importante para sacar adelante a la comunidad.

5. ¿Cuál es la importancia del liderazgo en su administración dentro de la comunidad?

El liderazgo es muy importante dentro del cargo que ocupo ya que sin este no podría llevar adelante a la comunidad, o guiar a las personas que viven en Pucará. Es esencial tener liderazgo ya que las personas ponen su confianza en nosotros y no los debemos defraudar.

6. ¿Usted que es dirigente de la comunidad cómo ve la situación económica de los pobladores?

Si existe pobreza en la comunidad, pero no una pobreza extrema; ya que al estar cerca de la ciudad de Atuntaqui casi todas las personas ha optado en salir a trabajar en las fábricas textiles, esto ha ayudado a tener ingresos para poder vivir.

1.6. Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

Como parte del diagnóstico externo luego de haber determinado varias características del entorno donde funcionará el proyecto, a continuación se da a conocer la información recolectada sobre las variables diagnósticas utilizadas, que permiten identificar aliados , oponentes, oportunidades, Riesgos en el área de influencia del proyecto.

1.6.1. Aliados

- Estado óptimo de las vías de acceso a la comunidad.
- Cobertura de todos los servicios básicos en la comunidad.
- La población tiene un alto conocimiento en la agricultura tradicional.
- La comunidad se encuentra a 500 metros de la panamericana norte.

1.6.2. Oponentes

- Ausencia de personal cualificado en el área tecnológica.
- Falta de conocimiento de consumo de productos saludables por lo clientes.

1.6.3. Oportunidades

- Existencia de campo fértil en la comunidad para la producción.
- Receptividad de la comunidad para la creación de la microempresa.
- Producto con alto valor nutricional.

1.6.4. Riesgos

- La inflación que origina la subida permanente de los insumos agrícolas.
- Alta migración de los jóvenes a las ciudades para laborar en la construcción y en fábricas textiles.

1.7. Formulación del problema.

Falta de desarrollo productivo del sector agrícola en la comunidad, para generar mayores ingresos económicos para la población que se dedica a esta actividad. Por tal razón se puede aprovechar el suelo fértil de la comunidad y las condiciones de infraestructura adecuada para crear una microempresa productora y comercializadora de coliflor; utilizando así la mano de obra local.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La microempresa

2.1.1. Definición

Según, MONTEROS Edgar, 2005 Manual de Gestion Microempresarial, Editorial Universitaria, Ibarra.

Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, economicos y tecnologicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación.

En la actualidad, hablar de la microempresa es hablar de desarrollo ya que se constituye en la alternativa más óptima para solucionar los grandes problemas que enfrenta nuestra sociedad, además es una forma de buscar nuevas alternativas para lograr un mayor desarrollo económico y de esta manera generar la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población.

La creación de Microempresas en los últimos años ha sido un fenómeno social de indiscutible importancia para el país, ya que comprende el 89,62% de la población económicamente activa (INEC 2012). Los ecuatorianos somos grandes emprendedores, decenas de miles de ecuatorianos se han convertido en empresarios de microempresas.

2.1.2. Objetivos de la Microempresa

Según, ANZOLA ROJAS Sérvulo, 2012 Administración de Pequeñas Empresas, Editorial Mc. Graw-Hill. “Los objetivos de la Microempresa son:

- ✓ Aumentar las ganancias.
- ✓ Incremento de la productividad.
- ✓ Crecimiento y expansión de la Microempresa.
- ✓ Crear nuevos productos y servicios.
- ✓ Generar empleo.”

Los objetivos que menciona el autor deben ser prioridades al crear la microempresa para la buena operación de esta unidad económica, ya que trabajar sin objetivos ni metas no se podría emprender en una actividad para lo cual es importante primero plantearse metas y objetivos, las cuales guiarán las diferentes actividades de una microempresa.

2.1.3. Clasificación de la Microempresa

Tabla 8: Clasificación de la Microempresa

TIPO	CLASIFICACIÓN	CARACTERÍSTICA
POR SU OBJETIVO	1. Industrial o de transformación	Son aquellas que compran bienes o materia prima, someten a u proceso de transformación total o parcial y los vende.
	2. Comerciales	Son los que buscan utilidad a través de la compra y venta de productos.
	3. De servicio	Son aquellas que se dedican a realizar o brindar ayuda o asistencia para obtener una remuneración a cambio.
POR SU ORGANIZACIÓN	1. Individuales	Son aquellas que están constituidas por una sola persona.
	2. De sociedad	Cuando están conformadas por más de una persona.

Fuentes: Anzola, Servúlo (2012), A administración e Pequeñas empresas, **pág.35**

2.1.4 Importancia de la Microempresa

Tomado de: MONTEROS, Edgar; Manual de Gestión Empresarial; Editorial Universitaria, Ibarra – Ecuador, 2005.

La importancia del sector micro empresarial del país, lo constituye su contribución desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo.

Según información de Confecámaras, en el año 2006 existen 599.412 microempresas de acuerdo con la clasificación de ley, los cuales representan alrededor del 92% del universo empresarial del país.

El 95% de las microempresas están constituidas por personas naturales, de las cuales, el 3% son sociedades comerciales y el 2% sociedades de hecho y cooperativas. Así mismo, de acuerdo con los estudios realizados el 85% de los microempresarios son jefes de hogar, en muchos casos mujeres, y la familia depende de su ingreso exclusivamente. Distintos estudios revelan que la mayoría de las microempresas están constituidas por empresas familiares de los estratos 1, 2 y 3, sobre las cuales reposa la estructura productiva del país. Aún cuando, en el desarrollo formal, no se cumple, pues las condiciones legales de los gerentes y los accionistas se han distorsionado, ya que los propietarios son a la vez personal administrativo y directores de la misma; quien posee la mayoría de acciones, controla la empresa como si se tratara de un solo propietario, el nombra a los miembros de su familia como sus colaboradores en la dirección y administración, se auto-instala en el nivel más alto de dirección y control y, los demás aparecen solo como requisitos de ley para sus constitución formal.

De otra parte, aproximadamente el 59% de los establecimientos no tienen registro mercantil y el 55% no posee registros formales sobre su actividad económica; es decir, no llevan registros contables. La informalidad representa uno de los aspectos débiles de los microempresarios y deben hacer parte de los objetivos de la política pública.

2.1.5 Base Legal

Tomada de: la ley de Compañías, 2012 Editorial Nacional, Ecuador .

Los requisitos para el funcionamiento de la Microempresa.

Art.1.- Contrato de Compañías es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de la ley, por las del primer código de comercio.

Para el inicio de la microempresa se realiza los siguientes trámites:

- La obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), en el servicio de Rentas Internas.
- La Patente que se obtiene en el municipio
- Permiso de funcionamiento otorgado por el cuerpo de bomberos.
- Registro Sanitario expedido por el Ministerio de Salud”

La base legal en una microempresa, es una parte muy importante ya que a través de estas leyes nos brinda mayor estabilidad y cumple con todo los parámetros que rigen las leyes vigentes de las asociaciones de compañías, sean privadas o públicas las cuales nos respaldan y nos ayudan a tener seguridad para cumplir todas las normas que dicta la ley, también en el artículo anterior menciona los requisitos para el funcionamiento de la microempresa que son las siguientes.

a. El registro único de contribuyente

Es un documento obligatorio para personas que realizan actividades económicas, el objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

b. Patente Municipal

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

c. Seguro

Son sujetos de afiliación al seguro social obligatorio todos los empleados privados o particulares, para lo cual deberán sacar el número patronal en las oficinas el IESS.

d. Licencia Sanitaria de Venta

Para productos alimenticios, los productos micro empresariales y artesanales para que puedan distribuir sus productos en las diferentes provincias del país.

2.2. Microempresas Agrícolas

2.2.1 Concepto de Microempresa Agrícola

Tomado de: CONTRERAS, Enrique, Meso análisis y condiciones Regionales de producción de los alimentos básicos de producción. Revista ECONOMIA PARA TODOS 2011

La microempresa agrícola es una microempresa rural, se constituye en un instrumento para reducir la pobreza del sector primario generador de alimentos; son empresas de micro producción, pobres y de minorías étnicas y raciales, que se relacionan con empresas de mayor escala para producir materias primas o productos con mayor valor agregado para auto consumir, para el mercado interno o para la agro exportación.

Desde luego que la microempresa es el ente donde el microempresario pone en juego sus recursos financieros, infraestructura y técnicos para producir la tierra, con una nueva visión de la actividad agropecuaria, en busca de lograr mejores resultados. Es una actividad que genera réditos económicos.

2.2.2 Importancia de la microempresa agrícola

La importancia cuantitativa de las agriculturas familiares (en contraposición a los pronósticos de algunos analistas agrarios en las décadas del 70 y 80), expresan la vigencia de la discusión sobre la viabilidad campesina en el contexto abierto por la aplicación de políticas neoliberales en América Latina y en nuestro país, a pesar de las limitaciones económicas que enfrentan, de las presiones impuestas por

los procesos de modernización agraria y de los amplios niveles de pobreza existente en el medio rural.

Fuente:<http://html.rincondelvago.com/sector-agricola-de-ecuador.html>

Es una de las fuentes de empleo, permite una inversión inicial pequeña y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En la mayoría de las pequeñas empresas prevalece una estructura familiar, en la cual se transmite el conocimiento de una generación a otra.

Los micros y pequeñas empresas al igual que las unidades artesanales han demostrado grandes condiciones para generar empleo, pero no ha tenido la suficiente capacidad de asociarse para ampliar el mercado tanto en el país como en el exterior.

2.2.3 Bases Administrativas

ANZOLA ROJAS Sérvulo, 2012 Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw Hill dice:

Dentro de la Empresa la administración consiste en todas las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir, la manera en la cual se tratan de alcanzar las metas u objetivos con la ayuda de las personas y de las cosas, mediante el desempeño de ciertas labores esenciales, como son la planeación, la organización, la dirección y el control.

La empresa agrícola es una unidad dinámica de producción dedicada al cultivo de la tierra. Las decisiones que el agricultor toma hoy representarán en costos, ingresos y beneficios del mañana. La empresa es así una cadena de sucesos económicos, adquisiciones de bienes y servicios, transformación de estos insumos en productos terminados (semillas, abonos, combustible, y el trabajo se transforma en cosecha), comercialización de los productos para volver a empezar con un nuevo ciclo de producción. Todo ello genera flujo de ingresos y costos así cobros

y pagos. Los aciertos y errores del agricultor se proyectan en el futuro en ganancias y pérdidas.

2.2.4 Estructura

MARCINAC Dorothy, 2010 Introducción a la Administración, Editorial Ceange Learning, manifiesta: “La estructura de administración de una pequeña y mediana empresa generalmente dependerá del número de trabajadores de esta. Normalmente las PYMES se constituyen por una estructura administrativa dependiendo del giro, y de acuerdo con sus necesidades de operación”.

La estructura de una entidad agrícola se refiere a la manera como están divididas y coordinadas las tareas de la empresa. La estructura se establece mediante organigramas, los cuales representan la fotografía de la organización, describiendo posiciones, patrones de responsabilidad y autoridad, comunicación y flujo de trabajo.

2.2.5 Organización

ANZOLA ROJAS Sérvulo, 2012 Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw Hill. “Organizar una empresa pequeña es coordinar todas las actividades o trabajos que se realizan en la misma para alcanzar los objetivos propuesto en la planeación.”

El pequeño empresario debe coordinar los recursos materiales y humanos de su empresa en busca de un objetivo común, lo cual implica la asignación organizada en funciones a cada persona y las relaciones entre ellos.

En el momento de organizar la empresa se ve influenciada por factores externos del medio ambiente en donde se desarrollan, por tanto se debe considerar estos factores para anticiparse a cualquier cambio.

2.3. La Coliflor

2.3.1 Origen

Las coliflores son originarias de Asia, donde se conocían desde hace muchos siglos. No obstante, su expansión a otros continentes no se dio hasta el siglo XVIII. Actualmente es cultivada sobre todo en Asia, y los principales países productores son la India, China, Italia y Francia. Las coliflores tienen su origen en el Mediterráneo oriental, concretamente en los países del Próximo Oriente (Asia Menor, Líbano, Siria, etc.). Se trata de un cultivo muy antiguo, y los egipcios ya la cultivaban en el siglo IV a.C. Sin embargo, no fue hasta el siglo XVIII cuando su cultivo se extendió considerablemente. El cultivo de esta hortaliza se realiza sobre todo en Asia, donde se obtiene el 75% de la producción mundial.

Fuente: <http://www.frutas-hortalizas.com/Hortalizas/Origen-produccion-Coliflor.html>

2.3.2. Zonas y Superficies de Cultivo

Condiciones agroecológicas que requiere el cultivo de coliflor para su normal desarrollo:

Tabla 9 Zonas y Superficies de cultivo

<i>Altitud</i>	<i>1800 a 2800msnm</i>
<i>Ph</i>	<i>5.5 a 6.2 ligeramente ácido</i>
<i>Temperatura</i>	<i>14°C a 18°C</i>
<i>Clima</i>	<i>Templado, frío y húmedo</i>
<i>Región</i>	<i>Interandina</i>

Fuente: TERAN, Germán, 2011 Manual de Horticultura: Aprender haciendo y produciendo, COPYMAX

Según el III CENSO NACIONAL DE AGROPECUARIA (2001), En el Ecuador se cultivan 900 hectáreas de coliflor con una producción de 11637 Tm y un rendimiento anual de 12.93 Tm/ha.

Es importante saber la forma de cultivo, en qué clase de suelos se produce la coliflor y como es el desarrollo de crecimiento, se requiere expertos para poder cultivar la coliflor en nuestro medio para que se tenga una producción adecuada.

2.3.3. Identificación y valor nutritivo de la coliflor

La coliflor es una planta herbácea que pertenece a la familia de las crucíferas, siendo un tipo de col, pero en cuyas hojas superiores y flores se transforman en una masa blanca, compacta y dura. Existen aproximadamente más de 3.000 especies, pero sin embargo en la actualidad tres variedades son las que más se comercializan: la coliflor blanca, la coliflor verde y la coliflor morada. Es cierto que a veces puede llegar a ser denostada por el mal olor que llega a desprender en el momento en que son cocidas, pero esta verdura destaca por sus importantísimos beneficios y propiedades que posee para la salud.

Beneficios y virtudes más importantes de la coliflor Entre las diferentes propiedades nutricionales y beneficios que encontramos en la coliflor es su alto contenido en agua, y sin embargo bajo contenido energético, por lo que la coliflor es ideal en dietas de control de peso. Es una gran fuente de vitamina C, fibra, ácido fólico, magnesio, potasio y calcio, y cuenta también con propiedades antioxidantes que ayudan a reducir el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares. Dispone a su vez de propiedades diuréticas, por lo que son buenas en casos de retención de líquidos ya que favorecen la eliminación del exceso de líquidos, resultando también beneficiosa en casos de hipertensión.

Valores nutricionales de la coliflor. Cien gramos de coliflor aportan: 22 calorías, 90 g. de agua, 3 g. de hidratos de carbono, 2,2 g. de proteínas, y apenas 0,2 g. de grasa.

Fuente: <http://www.natursan.net/beneficios-y-propiedades-de-la-coliflor/>

La coliflor es una hortaliza rica en minerales y vitaminas, con bajo contenido de glúcido y bajo aporte calórico, siendo un cultivo no tradicional que se caracteriza por un corto periodo vegetativo y posible de cultivar durante todo el año, convirtiéndose en una constante fuente de ingresos económicos para los productores.

La coliflor es un alimento que contiene propiedades nutritivas para nuestro organismo ya que contienen vitaminas, minerales y fibra de acción antioxidante que actúan en la prevención de enfermedades.

Tabla 10: Contenido Vitamínico por cada 100gr.

COMPONENTE	CONTENIDO	UNIDADES
Vitamina A	115	IU
Vitamina B1	0.12	Mg
Vitamina B2	0.12	Mg
Vitamina PP	0.57	Mg
Vitamina C	112	Mg
Vitamina K	3.5	mg

Fuente: <http://www.dietaynutricion.net/informacion-nutricional-de/coliflor-verde-cruda/>

Tabla 11: Contenidos de minerales en 100gr de coliflor

Componente	Contenido/mg
Potasio	140
Fosforo	91
Azufre	84
Calcio	69
Sodio	56
Cloro	29
Magnesio	28
Hierro	2

Fuente: <http://www.dietaynutricion.net/informacion-nutricional-de/coliflor-verde-cruda/>

2.3.4. Proceso de cultivo y producción de la Coliflor

TERAN, Germán, 2011 Manual de Horticultura: Aprender haciendo y produciendo, COPYMAX. Afirma: El proceso de cultivo de la coliflor es la siguiente:

Semillero.- La siembra de la coliflor se realiza en semilleros por el tiempo de 4 meses, según las variedades, se debe realizar el traspaso al lugar definitivo cuando estas plantas contengan hojas.

Preparación del terreno.- Consiste principalmente en la nivelación del terreno, especialmente donde se realice riego a manta o por surcos, además de evitar desniveles que propicien encharcamientos y poder realizar riegos uniformes. Posteriormente se realiza una labor profunda o subsolando con reparto de estiércol y abonado de fondo para facilitar el desarrollo radicular del cultivo. A continuación dar una labor de desmenuzamiento del suelo con un pase de fresadora.

El trasplante se hace sobre caballones y mesetas elevadas, empleando una densidad de plantación de 4 plantas/m².

Riego.- La coliflor demanda un poco más de agua que el brócoli, debido a que su ciclo de cultivo es más largo, se suele aplicar de 8-14 riegos con una frecuencia semanal.

El proceso de cultivo de la coliflor comienza con la siembra de coliflor en semilleros por el tiempo de 4 meses, preparación del terreno consiste en la nivelación del terreno se debe evitar desniveles, trasplante se hace sobre caballones y por último el riego se aplica de 8 a 14 riego con una frecuencia semanal.

2.3.5. Condiciones Climáticas y de Suelo

Según TERAN, Germán, 2011 Manual de Horticultura: Aprender haciendo y produciendo, COPYMAX.

La coliflor se produce principalmente en climas templados de 15°C a 21.5°C, no prospera en tierras malas y requiere suelos húmedos, labrados profundamente, con PH neutro. Si el terreno es ligeramente ácido, conviene poner un poco de cal y potación. No les debe faltar agua y requiere mucha labor de azada y fertilización con nitrógeno o composta.

Las áreas o terrenos donde se pueden cultivar la coliflor es en un terreno bien labrado con suelos húmedos y clima templado que permita su desarrollo normal para poder tener una hortaliza de calidad. También

en el cultivo siempre se debe contar con agua y la labor de azada permite que la coliflor se cultive con normalidad.

2.3.6. Enfermedades, plagas, malezas y medios de control.

Hernia de la col: se trata de una enfermedad provocada por un hongo, que induce abultamientos en el tallo y en las raíces, marchitando sus hojas. Para evitarlo, lo mejor es realizar rotaciones bien espaciadas (4-5 años). Es más común en suelos ácidos, por lo que si tenemos un suelo de estas características, evitaremos el uso de estiércoles frescos y tras el trasplante, sería aconsejable añadir polvo de algas lithothamne o ceniza alrededor de la planta.

Mariposa de la col: es una mariposa blanca con puntos negros que pone sus huevos (color amarillo) en el envés de las hojas. Sus larvas, que son de color verde y peludas, van comiendo las hojas dejando el nervio central. Podemos prevenirla eliminando los huevos y las orugas de las hojas a mano. Si se trata de una gran instalación, podemos recurrir al *Bacillus thuringiensis*.

Mosca de la col: es un tipo de mosca muy parecida a la mosca común. Esta mosca hace la puesta en el cuello del tallo de la coliflor y hacen galerías, pudiendo dejar totalmente hueco el tallo principal. Las plantas jóvenes de marchitan y mueren; las hojas toman un color verde grisáceo, cubriéndose con una capa espesa de cera. Es conveniente eliminar las hierbas competidoras, pues son su refugio y alternar el cultivo de crucíferas. Es muy importante el control preventivo.

Fuente: http://www.planetahuerto.es/revista/el-cultivo-de-la-coliflor_00161

2.3.7. Proceso de cosecha de la coliflor

Tomado de: HOGARES JUVENILES CAMPESINOS, 2010 Cultivo Ecológico de Horalizas, Editorial Lexus, Lima.

Las hortalizas se pueden cosechar madura e inmaduras, según cuál de los dos estados se considere como etapa comestible. Los cultivos para ensaladas dependen de un rápido crecimiento bajo condiciones favorables por sus características tiernas, firmes y succulentas. La cosecha se debe hacer en el momento en que se alcance la máxima

calidad en proporción a una alta producción. La cosecha retrasada en este punto puede aumentar la producción del tonelaje por hectárea, pero se reduce la ganancia debido a que la calidad se deteriora.

a) Limpieza y selección

Cuando se ha establecido un área para la producción hortícola, debe determinarse un espacio adecuado para la tarea de limpieza y selección de los productos que salen del campo. El espacio en referencia debe estar dotado de piso de cemento, buena iluminación, ventilación, agua limpia y seguridad. No debe olvidarse que el éxito en el negocio de las hortalizas está en la calidad de los productos que el agricultor envíe al mercado.

Una vez que las cosechas salgan del campo deben ser sometidas a un prolijo proceso de limpieza y posterior selección de acuerdo a las normas de calidad del mercado. Se procurará eliminar hoja o raíces dañadas y las partes que hayan sido afectadas por el ataque de algún insecto, enfermedad o efecto mecánico.

b) Enfriamiento y secado

Después de la limpieza y selección, las hortalizas deben someterse a un proceso de pre enfriamiento a base de la inmersión de estas en agua fresca o helada o a su exposición por determinados periodos de tiempo a aspersiones de agua. Esta operación permite sacar el calor de los vegetales para de esta manera condicionarlos para su almacenamiento.

Después del enfriamiento de los productos deben secarse sometiéndolos a escurrimiento o a la acción de corrientes de aire. Nunca se debe secar al sol porque suelen sufrir alteraciones que afecten su calidad.

c) Empacado

El empaque los productos hortícolas tienen por objeto preservarlos y darles mejor presentación en el mercado.

Las hortalizas pueden empacarse en bolsas transparentes de polietileno, en cajas de madera o de cartón o en bandejas plásticas. Es necesario que se utilicen empaques que identifiquen el centro de producción y de ser posible la forma en que este se produce.

El sello de certificación orgánica o ecológica otorgado por una entidad “certificadora” es imprescindible en los productos obtenidos de esta manera, pues este asegura al consumidor la calidad del producto.

d) Almacenamiento y conservación

Los productos hortícolas se almacenan o conservan para aumentar su utilidad por un periodo más largo. También puede dar como resultado en algunos casos una mejor calidad.

Los tipos de almacenamiento pueden ser temporales de corto plazo y de largo plazo. Muchas veces las hortalizas destinadas a su venta inmediata, se colocan en un almacenamiento temporal este puede consistir en un refrigerador o en un cuarto refrigerado que reduce el campo de calor del producto. El almacenamiento temporal también se utiliza para mantener condiciones favorables por periodos breves tales como durante la noche, durante los fines de semana, o en la temporada de envío cuando se acumulan grandes grupos de productos en cantidades suficientes como para llenar un camión.

La manera como se cosecha y la forma en que se manejan los productos, influyen considerablemente en la eficiencia de la producción y la calidad final. Muchas operaciones de cosecha se puede hacer a máquina cuando las extensiones son considerables, sin embargo la mayoría se hace en el país todavía a mano. En cualquier caso es importante el cuidado que se tenga al manejar el producto.

2.3.8. Tecnología y Mano de Obra

Según, ANZOLA Sérvulo, 2010 Administración de Pequeñas Empresas, Editorial Mac Graw Hill, Mexico:

El mejoramiento técnico, la innovación y la asimilación de la tecnología son vitales en esta epoca para el éxito de cualquier empresa. Sin tecnología nueva, dificilmente puede haber productos nuevos, y sin estos, no solo resulta complicado expandirse hacia un mercado nuevo, sino que se corre el riesgo de perder también el mercado original. Con el nuevo contexto económico abierto y amplio que observamos cada dia , las micro y pequeñas empresas tienen ante si el reto de la constante actualización de su tecnología, la formación de su recursos humanos, la búsqueda de vínculos con sus nuevos nichos de mercado a través de las alianzas estratégicas y el de sostenerse en un entorno altamente competitivo.

En esta época hablar de tecnología es ser competitivo, ya que este aspecto ayudará a la microempresa a poder expandirse en el mercado. Cuando la tecnología llega a la microempresa es importante que el factor;

talento humano esté capacitado para poder controlar la tecnología que se adquiere.

2.4. Estudio de mercado

Según PARKING Michael, 2010 Fundamentos de la Teoría Económica, Pearson Educación, Madrid.

En el caso de un proyecto, la finalidad del estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades económicas que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios en un cierto periodo. El estudio debe incluir así mismo las formas específicas que se utilizarán para llegar hasta esos demandantes.

La importancia del estudio de mercado consiste en que ante una inversión de ciertas magnitudes, los inversionistas no están dispuestos a poner en riesgo su capital. Por estas circunstancias, cuando más completa y más efectiva sea una investigación de mercado, más elementos de juicio habrá para decidir si llevar a cabo un proyecto, replantearlo, aplazarlo o renunciar a él.

2.4.1 El Mercado

CÓRDOVA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia. Manifiesta:

Un mercado es el sitio físico o no físico (virtual) en donde encontramos compradores (demandantes y consumidores de bienes y servicios), que interactúan entre ellos a través de comunicar sus múltiples necesidades y de dar respuestas efectivas para solucionarlas. Esta interacción no es fruto de un ente planificador y organizador si no que es simplemente la mano invisible; las necesidades, la producción, los precios y el intercambio es lo que configura lo que conocemos con el nombre de mercado; estas, son en últimas, las fuerzas de la demanda y la oferta.

El mercado es un sitio real o virtual en el que se compran y se venden productos o servicios para satisfacer las necesidades que demanda un público determinado. Dichas necesidades son satisfechas por unos empresarios que producen y distribuyen esos bienes o servicios. En un mercado intervienen varios actores o agentes que son: compradores, vendedores, distribuidores, intermediarios transportadores, etc.

2.4.2. Demanda

Según, LORIA Eduardo, 2010 Microeconomía versión para Latinoamérica, Pearson Educación. “La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.”

La demanda es la necesidad que se manifiesta en los compradores que desean adquirir bienes (mercancías) o servicios, para satisfacer esas necesidades.

2.4.3. Oferta

CÓRDOVA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia. Manifiesta:

La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicio estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado para una demanda dada habrá una oferta determinada. Entonces, para realizar ofertas de valor, es importante entender los mercados y sus necesidades.

Oferta es un conjunto de bienes y servicios que se presentan en un mercado con un precio concreto y en un momento determinado.

2.4.4. Precio

MURCIA Jairo y otros 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Alfaomega, Mexico. Dice: “El precio es el valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero, que es necesario entregar para adquirir un bien”.

El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicios a ofrecer.

2.4.5. Producto

ARBOLEDA VÉLEZ Germán, 2013 Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia, Editorial ALFAOMEGA.

El producto del proyecto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción.

Producto es el resultado de la interacción entre mano de obra, maquinaria y materiales que intervienen en un proceso que se llama transformación y de los cual puede resultar un bien o servicio.

2.4.6. Comercialización o canales de distribución

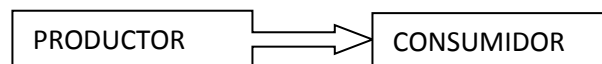
Según VARGAS Antonio, 2013 Marketing y plan de negocios de la microempresa, IC Editorial, Málaga. “La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes y servicios entre productores y usuarios o consumidores”.

La comercialización o distribución está determinada por la capacidad financiera del proyecto, ubicación del consumidor o usuario, tipo de producto y factores diversos. En la distribución del producto se debe tener en cuenta: posición en el mercado, área de influencia, variedad de oferta, sistemas de ventas y comportamientos.

1. Canales Básicos de Distribución

La distribución establece el medio por el que el producto pasara del productor al consumidor final, relación en el que pueden aparecer los intermediarios y que es necesario precisar; así:

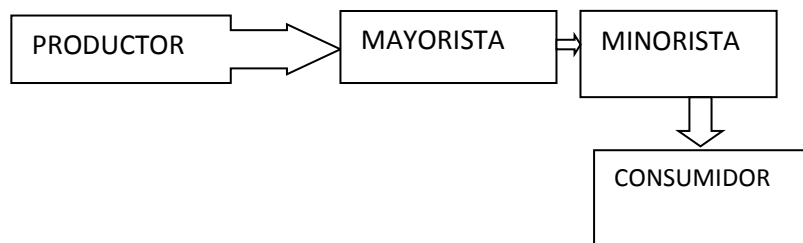
1. Relación directa entre el productor y consumidor, eliminándose la intermediación, común en proyectos pequeños.



2. Productor – detallista- consumidor, usual en proyectos medianos.



3. Productor- mayorista – minorista- consumidor; relación que se da entre proyectos grandes.



2.5. Estudio técnico

Según ARBOLEDA VÉLEZ Germán, 2013 Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia, ALFAOMEGA. “El estudio técnico supone la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de

la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del y las restricciones de orden financiero”.

Definiéndolo en otros términos se puede afirmar que corresponde a la estimación de las inversiones, además de la identificación, la determinación de la capacidad de producción en un período de tiempo determinado, definir el sitio donde se va a ubicar la nueva unidad productiva y determinar la infraestructura física requerida, el equipo y maquinaria, así como también el talento humano requerido para una producción determinada.

2.5.1. El Tamaño del Proyecto

CÓRDOBA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia. Manifiesta:

El tamaño se refiere a la capacidad de producción que el proyecto va a tener durante cada uno de los años del horizonte de vida que el proyectista le ha definido. Y esta capacidad de producción se expresa en el número del bien o en el número de usuarios del servicio que el proyecto va a producir o comercializar o atender anualmente en el transcurso de ese periodo.

Hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. Es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto para establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por un tiempo determinado.

Para establecer el tamaño más adecuado del proyecto se debe considerar toda la información disponible del mercado, al proceso productivo, a la localización, y a la disponibilidad de insumos. Por lo anotado se debe considerar los siguientes aspectos:

- Tamaño del mercado.
- Tamaño costos y aspectos técnicos.
- Disponibilidad de insumos y servicios técnicos.
- Tamaño y localización.
- Tamaño y financiamiento.

2.5.2. Localización del Proyecto

Según ARBOLEDA VELEZ Germán, 2013, Proyectos: identificación, formulación, evaluación y gerencia. ALFAOMEGA “El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio”.

▪ Macro localización

Constituye la región del medio nacional que ha sido escogida para montar la microempresa.

▪ Micro localización

Consiste en la elección de la zona o localidad para finalmente determinar el sitio preciso tomando en cuenta que la empresa debe ubicarse en el lugar donde existan mayores posibilidades de expansión y comercialización.

2.5.3. Ingeniería del Proyecto

Según BACA URBINA Gabriel, 2013 Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw Hill.

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta, Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se

determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

Se debe considerar todos y cada uno de los componentes para poner a funcionar una microempresa puesto que de este estudio se desprende los procedimientos y técnicas a utilizarse.

- **Procesos Productivos**

BACA URBINA Gabriel, 2013 Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw Hill. Menciona:

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.

- **Infraestructura Física**

Es la correcta distribución de la planta que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

- **Inversiones**

MURCIA, Jairo y Otros, 2011 Formulación y criterios de evaluación, Primera Edición, ALFAOMEGA Grupo Editor S.A. México. Manifiesta: “La cuantificación de los recursos financieros requeridos y la ubicación en el tiempo de dichas cuantías, conllevan al establecimiento del plan de inversión, el cual incluye tres grandes rubros, a saber: Gastos previos a la producción, Inversiones fijas, Capital de trabajo.” Pág. 272.

La inversión de un proyecto está conformada por elementos fijos, variables y capital de trabajo. En su orden la inversión inicial está destinada a la compra de activos fijos productivos, gastos pre operativos para la implementación de la empresa, y cobertura monetaria para las primeras acciones operativas de la empresa en el corto plazo.

▪ **Financiamiento**

En lo que respecta al financiamiento para poner en marcha una microempresa es necesario determinar las fuentes de financiamiento que pueden ser de:

- Capital individual.
- Capital corporativo (accionistas).
- Capital propio.
- Capital financiado por bancos u otras instituciones.

Cabe destacar que la empresa que se va a crear será financiada con capital propio y con crédito en una institución financiera.

2.6. Estudio financiero

2.6.1. Procedimientos Contables

El manejo de registros constituye una fase o procedimiento de la contabilidad. Todas las actividades contables dependen de la exactitud e integridad de los registros de la contabilidad. Dentro de estos procesos tenemos:

- a. Nomenclatura de cuentas.
- b. Cuentas de activo.
- c. Cuentas de pasivo.
- d. Cuentas de patrimonio.

- e. Cuentas de ingresos y gastos.
- f. Libro Inventario: Resumen del inventario.
- g. Libro Diario: Asientos de partida contable.
- h. Libro Mayor: Registro resumido de los movimientos contables.
- i. Balances: Comprobación del movimiento contable
- j. Estados Financieros: Productos Contables
- k. Análisis Financieros: Toma de decisiones.

2.6.2. Estados Financieros

SARMIENTO, Rubén, 2010 Contabilidad de Costos, Editorial Impresos Andinos S.A Quito. Manifiesta: “De conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados y vigentes en el país determinan como estados financieros básicos los siguientes:”

El resumen de todo el proceso contable se denomina Estados Financieros, los estados financieros son históricos, ya que reflejan hechos pasados, que sirven como base para predecir hechos futuros y principalmente la toma de decisiones.

- a.** Estado de situación financiera o balance general.
- b.** Estados de resultados.
- c.** Estado de evolución del patrimonio.
- d.** Estado de flujo de efectivo.
- e.** Políticas contables y notas explicativas.

2.6.3 Evaluadores Financieros

▪ Flujos de caja

Según, BRAVO, Mercedes, 2013 Contabilidad General, Editorial Escobar Impresores. “Representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto, tomar muy en cuenta que son

datos basadas en pronósticos o aproximaciones que en ningún momento constituyen certezas o afirmaciones seguras de los posibles ingresos y egresos del dinero”.

El estado de flujos de caja ayuda al gerente de finanzas y a otras partes interesadas a analizar el flujo de efectivo de la empresa. El gerente debe dedicar especial atención tanto a las categorías principales del flujo de caja como a las partidas individuales de entrada y salida de efectivo, para evaluar si ha ocurrido algún acontecimiento que sea contrario a las políticas financieras.

▪ **Valor Actual Neto**

IZAR Manuel, 2013 Ingeniería Económica y Financiera, Editorial Trillas. Manifiesta “Consiste en llevar todos los flujos netos de un proyecto a valor presente, a una tasa de interés igual al costo financiero de los recursos, que usualmente es el costo de capital”.

Es la diferencia entre su valor de mercado y su costo. Es una medida de la cantidad de valor que se crea o se agrega en el momento de llevar a cabo una inversión; se presenta una dificultad dentro de este método debido a que es prácticamente imposible observar el valor de mercado de una inversión debiendo estimarse dicho valor.

El VAN representa lo que vale hoy el dinero generado en los flujos de efectivo proyectados en un horizonte de 5 años, calculados en base a una tasa de descuento.

La fórmula para el cálculo del Valor Actual Neto es:

$$VAN = Inversión.Inicial - \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

Dónde:

FNE= Flujos Netos de Efectivo proyectados.

i= Tasa de redescuento.

n= Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

Según MURCIA, Jairo, 2011 Formulación y Evaluación de proyectos, Editorial ALFAOMEGA. el Valor Actual Neto se analiza de la siguiente manera; “si:

$VAN > 0$ Financieramente es factible

$VAN = 0$ Financieramente es indiferente

$VAN < 0$ Financieramente no es factible”

▪ Tasa interna de retorno, o tasa de rentabilidad (TIR)

LIRA Paúl, 2014 Evaluación de Proyectos de inversión. Herramientas financieras para analizar la creación de valor, Ediciones de la U, Bogotá. considera que “La TIR es la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto paga a los inversionistas por invertir sus fondos allí.”

La tasa interna de retorno permite medir la rentabilidad del proyecto bajo la premisa de que la inversión será invertida a una misma tasa, la cual al ser aplicada a los flujos netos es igual a cero.

La fórmula para el cálculo de esta tasa es:

$$TIR = TR_i + (TR_s - TR_i) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

En donde:

TR_i = Tasa Inferior.

TR_s = Tasa Superior.

VAN_{Ti} = Valor Actual Neto con Tasa inferior

VAN_{Ts} = Valor Actual Neto con Tasa Superior

La Tasa Interna de Retorno indica un adecuado nivel de retorno de

los ingresos frente a la inversión inicial.

MURCIA, Jairo, 2011 Formulación y Evaluación de proyectos, Editorial ALFAOMEGA. con respecto a la TIR explica: “Para efectos de evaluación por TIR en caso de alternativa única se puede obtener:

TIR > Tasa de Descuento financieramente es factible

TIR = Tasa de Descuento financieramente es indiferente

TIR < Tasa de descuento no es factible

▪ Relación Beneficio - Costo (B- C)

LIRA Paúl, 2014 Evaluación de Proyectos de inversión. Herramientas financieras para analizar la creación de valor, Ediciones de la U, Bogotá.

Es la suma de todos los ingresos y costos actualizados, es decir llevados a valores presentes del año 0, utilizando como tasa de descuento el WACC o el COK, dependiendo si se utiliza el FCL o el FCA, respectivamente, y luego dividirlos; el resultado se pone en valor absoluto y luego se toma la decisión. El criterio para aceptar o rechazar un proyecto se resume a continuación:

- >1 aprobado
- = 1 aprobado
- < 1 rechazar

Al aplicar la relación Beneficio/Costo, es importante determinar las cantidades que constituyen (los Ingresos llamados “Beneficios” y qué cantidades constituyen los Egresos llamados “Costos y gastos”).

Esta herramienta permite relacionar los ingresos y los gastos que tendrá el proyecto pero en forma actualizada, a precios del periodo en que se realizan los estudios del proyecto.

La fórmula para su cálculo es:
$$\text{CostoBeneficio} = \frac{\sum FNA}{INVERSION} - 1$$

▪ **Período de Recuperación de la Inversión**

IZAR Manuel, 2013 Ingeniería Económica y Financiera, Editorial Trillas. Manifiesta.

Consiste en calcular el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial de proyecto, el cual si es menor o igual al periodo especificado de antemano, indica que el proyecto es atractivo. Aun cuando es el método más simple para evaluar un proyecto, tiene la gran desventaja de que no toma en cuenta lo que sucede después de el periodo de recuperación. Es útil en proyectos donde uno de los aspectos mas importantes es la liquidez de la organización.

El periodo de recuperación es un instrumento financiero que permite medir el plazo de tiempo necesario para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen la inversión inicial.

▪ **Punto de equilibrio**

Según, IZAR Manuel, 2013 Ingeniería Económica y Financiera, Editorial Trillas. “El modelo del punto de equilibrio, constituye una herramienta de gran utilidad en la contabilidad administrativa, pues sirve para planear las operaciones que deben realizarse para alcanzar los objetivos establecidos, de los cuales , uno del ambito financiero , obtener ganancias”.

Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales en este punto la empresa agrícola no gana ni pierde, es decir únicamente cubre los costos totales.

2.7. Estructura Organizacional

2.7.1. Estructura Administrativa

Según, MURCIA Jairo y Otros 2011 Formulación y evaluación de proyectos, Editorial ALFAOMEGA, México “Tiene que ver con el

procedimiento administrativo que se debe adoptar en el desarrollo del proyecto, el cual debe clasificarse y cuantificarse.”

La realización de un proyecto, al igual que su puesta en marcha, necesita del diseño de una infraestructura administrativa que permita la acción conjunta y coordinada de un sinnúmero de elementos materiales, humanos y financieros, a fin de alcanzar el objetivo propuesto. La estructura administrativa debe responder a la necesidad del proyecto.

2.7.2. Proceso de la Administración.

Tomado de: MURCIA, Jairo y Otros 2011 Formulación y evaluación de proyectos, Editorial ALFAOMEGA, México. El proceso de la administración comprende:

Planeación

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y números necesarias para su realización.

Organización

Organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planos y objetivos señalados.

Integración

Integrar es obtener los elementos materiales y humanos que la organización y la planeación señalen como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social.

Dirección

La dirección es aquel elemento de la administración en la que se logra la realización efectiva de lo planeado por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisión, ya sea tomadas directamente o delegando dicha autoridad, y se vigila de manera simultánea que se cumpla en la forma adecuada todas las ordenes emitidas.

Control

Control es la medición de los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, ya sea total o parcialmente, con el fin de corregir mejorar y formular nuevos planes.

2.7.3. Manual de Funciones

Los manuales de funciones constituyen una guía para quienes están en los mandos altos y que deben evaluar el desempeño del personal a su cargo, comparando su eficiencia en el trabajo a ellos encomendados. Es una herramienta de información, en la que todos los cargos de la empresa encontraran la descripción clara de las actividades que deben desarrollar.

Los manuales no deberán ser simplemente una colección de leyes, decretos o reglamentos, son más bien el resultado de un trabajo en equipo que mantenga la misión que persigue la empresa.

2.7.4. El organigrama

CÓRDOVA PADILLA Marcial, 2011 Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Ecoe, Colombia Define:

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contienen las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad.

Para una buena organización de la empresa es necesario contar con un organigrama que debe ser difundido entre todo el personal, con la finalidad de que se conozca, la ubicación, jerarquías, responsabilidades y campo funcional.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

La producción hortícola en el Ecuador es un proceso continuo y dinámico, que cada vez adquiere mayor interés debido a su permanente y creciente demanda, razón por la cual es necesario incrementar la oferta de productos de calidad; que beneficien la salud de las personas.

El mercado nacional e internacional ha incrementado la demanda de nuevos productos agrícolas; esto ha permitido el desarrollo de algunos cultivos no tradicionales, dentro de los que se encuentra la coliflor.

Dentro de las hortalizas, la coliflor está convirtiéndose gradualmente en un producto importante de exportación, lo que implica que el agricultor debe especializarse en el manejo de este cultivo y en los aspectos de comercialización y pos-cosecha.

La apertura de mercados para las hortalizas por su valor nutricional y para el buen vivir, así como el buen precio que se paga por ellas, ha generado una situación de expectativa y ventaja comparativa y competitiva para aquellos cantones o provincias donde la diversidad agro climática permite el progreso de este producto, la cual debe estar apoyado por el desarrollo tecnológico acorde a sus necesidades.

Esta hortaliza se cultiva en grandes toneladas en la provincia de Cotopaxi donde la producción ha generado oportunidades de trabajo para muchas familias de esta zona. Debido a las características de sabor, contenido nutricional; la aceptación por el consumidor local y nacional ha crecido convirtiéndose en la actualidad en el cultivo con mucho potencial para el mercado.

3.2 Identificación del producto

Uno de los productos que ha estado teniendo un constante crecimiento y que está logrando posicionarse en el mercado nacional es la coliflor, anteriormente, no era conocida entre los consumidores y por ende su consumo era mínimo. Pero desde los últimos 25 años su consumo es a nivel mundial.

GRÁFICO 2: El Producto



Fuente: <http://www.ecoagricultor.com/los-beneficios-nutricionales-de-la-coliflor/>

La coliflor es una planta herbácea que pertenece a la familia de las crucíferas, siendo un tipo de col, pero en cuyas hojas superiores y flores se transforman en una masa blanca, compacta y dura.

Existen aproximadamente más de 3.000 especies, pero sin embargo en la actualidad tres variedades son las que más se comercializan: la coliflor blanca, la coliflor verde y la coliflor morada.

La coliflor es una hortaliza anual que adquiere cada día mayor importancia por el elevado valor nutritivo de sus cabezas. Por su alto contenido de hidratos de carbono, proteínas, minerales (elementos indispensables en toda dieta alimenticias) ha hecho que la coliflor se convierta en uno de los recursos importantes de la alimentación.

La coliflor es de gran importancia económica a nivel mundial. Estas plantas se cultivan anualmente por sus pellas, que se consumen principalmente como verduras o en ensaladas, utilizándose crudas, cosidas, encurtidos o industrializadas.

3.2.1 Composición nutricional de la coliflor

Tabla 12: Valor Nutricional de la coliflor por cada 100g.

COMPONENTE	CONTENIDO	UNIDADES
Vitamina A	115	IU
Vitamina B1	0.12	Mg
Vitamina B2	0.12	Mg
Vitamina PP	0.57	Mg
Vitamina C	112	Mg
Vitamina K	3.5	mg

Componente	Contenido/mg
Potasio	140
Fosforo	91
Azufre	84
Calcio	69
Sodio	56
Cloro	29
Magnesio	28
Hierro	2

Fuente: <http://www.dietaynutricion.net/informacion-nutricional-de/coliflor-verde-cruda/>

3.2.2 Descripción del producto

Tabla 13: Descripción del producto

Nombre	Coliflor
Descripción física	<ul style="list-style-type: none">➤ Es una Hortaliza,➤ Tiene de 30 a 35 hojas,➤ La parte comestible (cabezas) se forman en la zona terminal del tallo y está constituida por una masa de flores abortivas con pedúnculo ("tallo") corto y carnoso; por lo general esta inflorescencia es de color blanco o crema.➤ Su tamaño puede alcanzar los 30 centímetros de diámetro y puede llegar a pesar más de 4.5 libras.
Características físico- químicas	Son ricas en minerales y presentan elevados contenidos en glucosinolatos, especialmente isotiocianato de alilo y butilo, y/o vinil-tio-oxazilina

Fuente: <http://www.dietaynutricion.net/informacion-nutricional-de/coliflor-verde-cruda/>
Elaborado por: La Autora

3.3 Objetivos del estudio de mercado

3.3.1 Objetivo General

Realizar el estudio de mercado sobre la producción y comercialización de coliflor en el cantón Antonio Ante.

3.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Analizar la calidad de coliflor que se está comercializando en el mercado nacional.
- ✓ Determinar la cantidad de oferta y demanda de coliflor, para definir el comportamiento en el mercado, su nivel de competitividad y oportunidades de ingreso.
- ✓ Analizar los precios y establecer una estrategia para que el producto que se está ofertando sea competitivo en el mercado.

3.4. Variables

- ✓ Demanda
- ✓ Oferta
- ✓ Producto
- ✓ Precio

3.5. Indicadores

a. Demanda

- Número de compradores
- Frecuencia de demanda
- Cantidades demandadas

b. Oferta

- Microempresas productoras
- Número de oferentes
- Cantidades ofertadas
- Precio del kg. Al que venden

c. Producto

- Calidad

- Tamaño

d. Precio

- Precio de venta

e. Comercialización y publicidad

- Canales de distribución
- Medios de publicidad

Tabla 14: Matriz Relación Diagnostica para el Estudio de Mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÈCNICAS	PUBLICO META
Analizar la demanda existente en el mercado.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Número de compradores ✓ Frecuencia de demanda ✓ Cantidades demandadas 	Primaria	Encuestas	Consumidor
Analizar la oferta de la coliflor en el mercado local, nacional para cuantificar las cantidades producidas anualmente	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Empresas productoras ✓ Número de oferentes ✓ Cantidades ofertadas ✓ Precio del kg al que venden 	Primaria Secundaria	Entrevistas Encuestas Documentos Internet revistas	Productores Comercializadora s de coliflor
Analizar el producto que se va a ofertar hacia el				Documentos	

mercado para conocer los requerimientos en cuanto a calidad y el tamaño que prefiere el consumidor	Producto	✓ Calidad ✓ Tamaño	Primaria Secundaria	Internet Observación entrevista	Ministerio de Agricultura
Comparar precios de la coliflor para establecer la ventaja competitiva del sector.	Precio	✓ Precio de venta	Primaria Secundaria	Encuesta Entrevista registros	Cámara de comercio
Determinar la comercialización y publicidad de la coliflor para determinar los canales de distribución y los medios de publicidad de la coliflor	Comercialización Publicidad	✓ Canales de distribución ✓ Medios de publicidad	Primaria Secundaria	Encuesta Folletos registros	Consumidor final

Elaborado por: La Autora

3.6 Mecánica operativa.

Para realizar el presente estudio de mercado se aplicó el siguiente procedimiento operativo que se detalla a continuación:

3.6.1 Identificación de la población.

En el presente estudio se ha tomado como unidad de análisis al cantón Antonio Ante en la que se distinguen las siguientes poblaciones:

- ❖ En primer lugar se consideró a los Productores de Hortalizas del cantón, distribuidos en los sectores de Imbaya, Natabuela y San Roque, que mediante previa indagación directa se estableció un número de 20 productores.

Tabla 15: Productores de Coliflor

SECTOR HORTICOLA	No. PRODUCTORES
Imbaya	14
Natabuela	4
San roque	2
TOTAL	20

Fuente: Investigación Directa-Productores de hortaliza
Elaborado por: La Autora

- ❖ Y en segundo lugar figura la población urbana (consumidores) de coliflor de la ciudad de ATUNTAQUI; en este caso es el número de familias (Hogares) con promedio de 3 a 6 miembros por familia (Índice 3,93 personas por hogar). Para determinar la población objeto de estudio se tomó los datos INEC.

Tabla 16: Número de familias en Atuntaqui

AÑO	No. HABITANTES	TASA DE CRECIMIENTO	ÍNDICE MIEMBROS POR FAMILIA	NÚMERO DE FAMILIAS URBANAS
2012	22.363	2,50%	3,93	5.690
2013	22.922			5.833
2014	23.495			5.978
2015	24.082			6.128
2016	24.684			6.281
2017	25.301			6.438
2018	25.934			6.599
2019	26.582			6.764

Fuente: INEC-Encuesta Nacional, Desempleo y Subempleo/ENEMDU 2012

www.ecuadorencifras.gob.ec

Elaborad por: La Autora

3.6.2 Identificación de la muestra

Para la aplicación de los instrumentos de recolección de información primaria, se procedió de la siguiente manera:

- ❖ A los productores de hortalizas por ser menor a 100 unidades, se aplicó la técnica del censo con la finalidad de conseguir la mayor confiabilidad en la información obtenida.
- ❖ La población conformada por las familias urbanas de la ciudad de Atuntaqui , por ser mayor a 100 unidades, se procede a efectuar el cálculo de la muestra con la siguiente fórmula, así:

$$n = \frac{Z \cdot N \cdot \delta^2}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

En donde:

N = Tamaño de la población

Z= Nivel de confianza al 95% de aceptación

$$\delta^2 = \text{Varianza } 0.25$$

e= error máximo aceptado (5%)

Remplazando la fórmula tenemos:

$$n = \frac{6.128(1,96)^2(0,25)}{0,05^2(6.128 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$n = 306$$

El resultado del cálculo proporcionó un tamaño de la muestra equivalente a 306 personas que deben ser encuestadas.

3.7 Instrumentos de recolección de la información

Para el desarrollo del presente estudio se utilizó información primaria y secundaria con diferentes técnicas de recopilación de la información.

3.7.1 Información primaria

Para la elaboración de este estudio se utilizó los métodos de investigación como son: Deductivo, Inductivo, de Análisis y de Síntesis; además de las técnicas de recopilación de información primaria como: Observación Directa y Encuesta.

- ❖ **Observación directa:** Se efectuó mediante la visita a los sitios respectivos de producción de hortalizas.
- ❖ **Encuesta:** Las encuestas fueron realizadas tanto a productores como a la población urbana del Cantón.

3.7.2 Información secundaria

Para conseguir información acerca de la producción, procesamiento y comercialización de la coliflor, se utilizó fuentes secundarias como: Documentos, revistas y la herramienta electrónica de internet.

3.8 Evaluación y análisis de la información primaria

A continuación se presentan los resultados de la tabulación de los instrumentos de información primaria.

3.8.1 Resultados de la encuesta dirigido a los 20 productores de coliflor del cantón Antonio Ante.

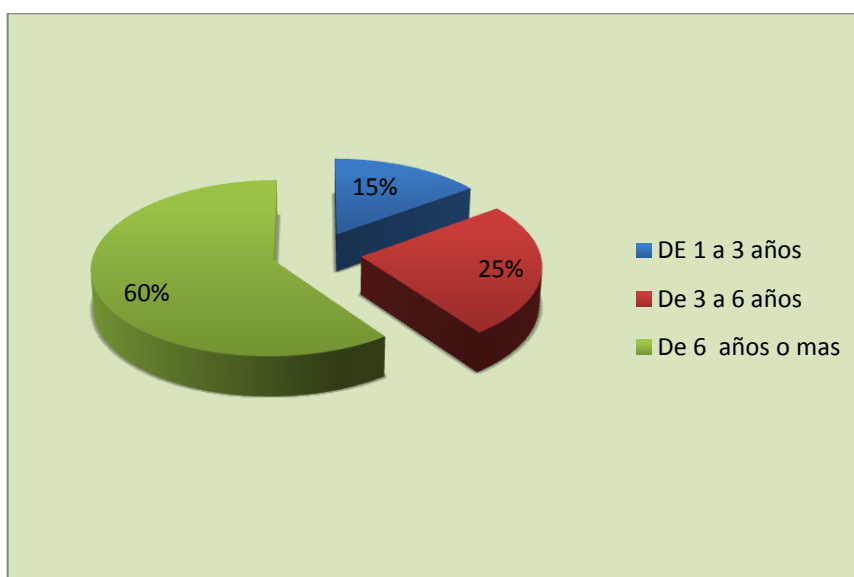
1. ¿Qué tiempo se dedica a producir la coliflor?

Tabla 17: Número de años que cultiva la coliflor

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
DE 1 a 3 años	3	15%
De 3 a 6 años	5	25%
De 6 años o mas	12	60%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 3: Número de años que cultiva la coliflor



Elaborado por: la Autora

Análisis

La mayoría de agricultores han trabajado; 6 años o más en la producción de coliflor, un porcentaje menor lo realizan en uno o mas años.

2. ¿Cómo calificaría a la actividad productora de coliflor?

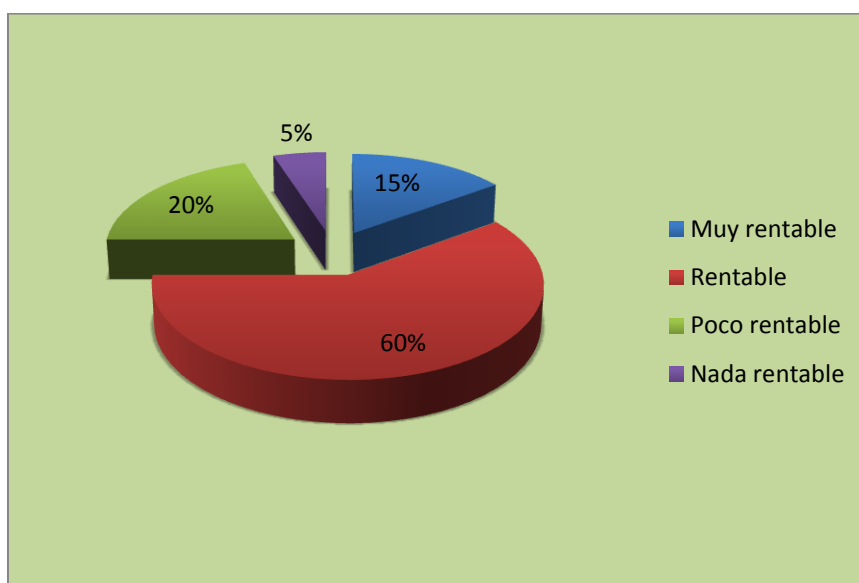
Tabla 18: Nivel de rentabilidad

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy rentable	3	15%
Rentable	12	60%
Poco rentable	4	20%
Nada rentable	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 4: Nivel de Rentabilidad



Elaborado por: Autora

Análisis

De acuerdo al gráfico anterior la mayoría de los agricultores manifiestan; que producir coliflor es rentable porque su producción se lo puede realizar durante el año; expresan también que es poco rentable cuando en el mercado existe mucha oferta; ya que la coliflor es una hortaliza que no se puede conservar fresca mucho tiempo, luego de la cosecha.

3. ¿Qué formas de cultivo emplea para producir coliflor?

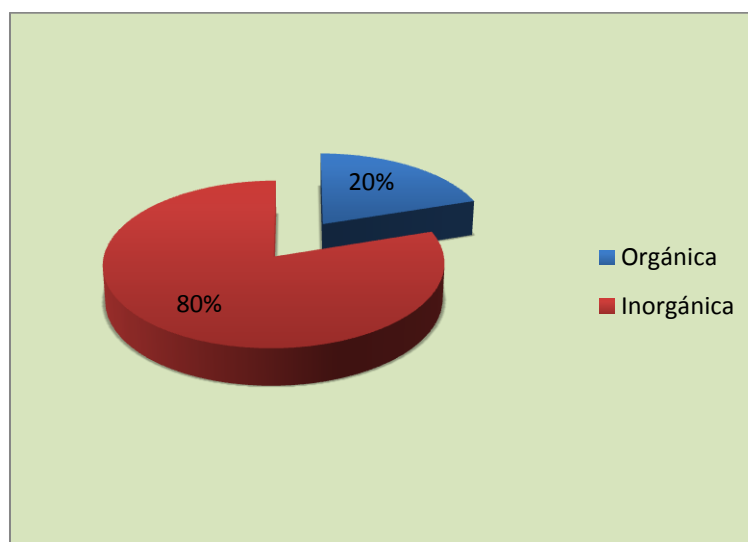
Tabla 19: Formas de Cultivo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Orgánica	4	20%
Inorgánica	16	80%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 5: Forma de Cultivo



Elaborado por la: Autora

Análisis

En lo referente a la forma de cultivo de la coliflor la mayoría de las personas manifiestan que utilizan fungicidas, Urea entre otros; y un porcentaje menor dicen que utilizan abono orgánico en sus cultivos.

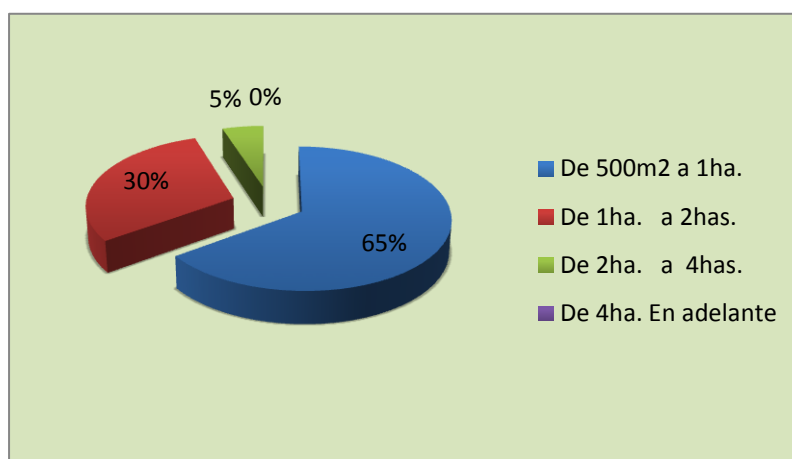
4. ¿Cuántas hectáreas de terreno dedica a esta actividad?

Tabla 20: Hectáreas de Cultivo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
De 5000m ² a 1ha.	13	65%
De 1ha. a 2has.	6	30%
De 2ha. a 4has.	1	5%
De 4ha. En adelante	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 6: Hectareas de Cultivo



Elaborado por: la Autora

Análisis

Las hectáreas de terreno que dedican a esta actividad en mayor porcentaje están entre 5000m² a una hectárea y un pequeño porcentaje de una hectárea a dos hectáreas en adelante. Los agricultores expresan; en estos terrenos no solo se produce coliflor si no también diferentes hortalizas porque esto ayuda a controlar las diferentes plagas que pueden afectar a la coliflor; también manifiestan que la producción de un solo producto en el mismo terreno necesita un descanso de terreno de por lo menos un año para poder sembrar y cultivar un producto de calidad.

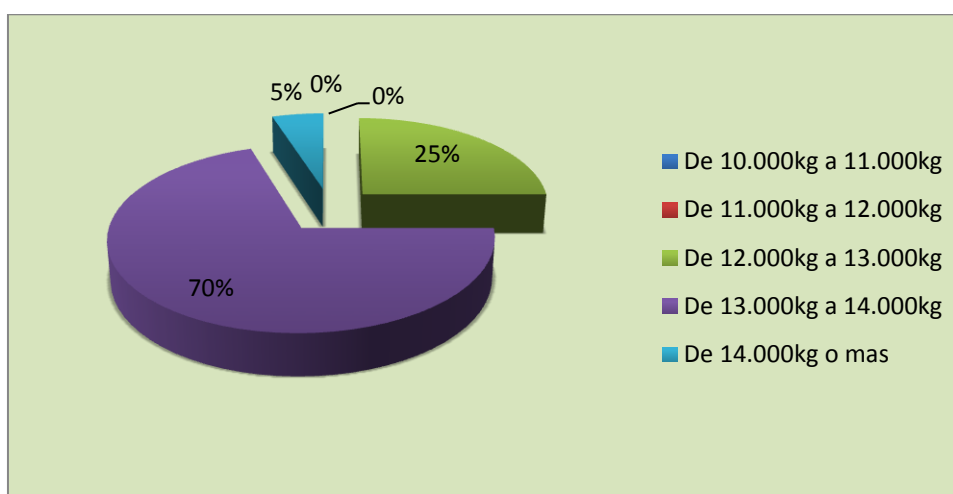
5. ¿Qué cantidad de kg produce una hectárea?

Tabla 21: Producción Kg por hectárea

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
De 10.000kg a 11.000kg	0	0%
De 11.000kg a 12.000kg	0	0%
De 12.000kg a 13.000kg	5	25%
De 13.000kg a 14.000kg	14	70%
De 14.000kg o mas	1	5%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 7: Rendimiento por Hectárea



Elaborado por: la Autora

Análisis

La mayor parte de agricultores expresan que en una hectárea de terreno pueden cosechar 13.000kg a 14.000kg de coliflor; esta producción puede variar de acuerdo al clima, al suelo entre otros factores.

6. ¿Qué tiempo se demora la producción desde que se siembra hasta la cosecha?

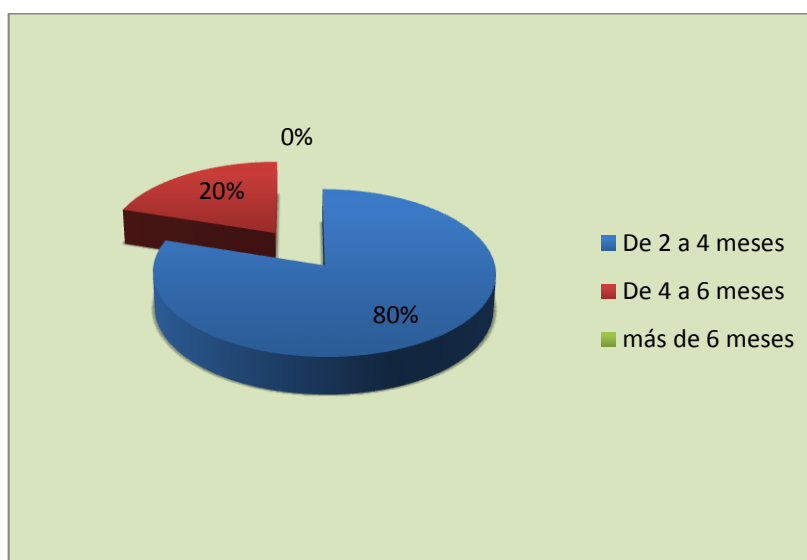
Tabla 22: Tiempo de Producción

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
De 2 a 4 meses	16	80%
De 4 a 6 meses	4	20%
más de 6 meses	0	0%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 8: Tiempo de Producción



Elaborado por: la Autora

Análisis

Según indican los encuestados el tiempo de producción desde la siembra hasta la cosecha, oscila entre los 2 a 4 meses; manifiestan que ellos diseminan plántulas y un porcentaje menor indica que la cosecha se realiza en 4 a 6 meses, esto sucede porque siembran la semilla.

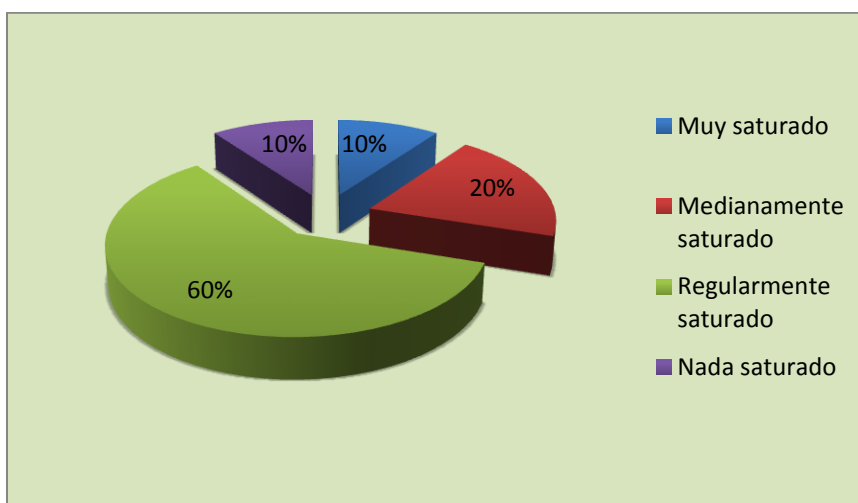
7. Considera usted que el mercado de este producto ya está:

Tabla 23: Situación del Mercado

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy saturado	2	10%
Medianamente saturado	4	20%
Regularmente saturado	12	60%
Nada saturado	2	10%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores
Elaborado por: La Autor

GRÁFICO 9: Situación del Mercado



Elaborado por: la Autora

Análisis

Según el gráfico anterior el contexto del mercado para la comercialización de la coliflor está regularmente saturado; un pequeño porcentaje de los encuestados expresan que está medianamente saturado y nada saturado. Por lo cual el resultado es conveniente para el presente proyecto.

8. ¿A qué precio vende la pella de coliflor?

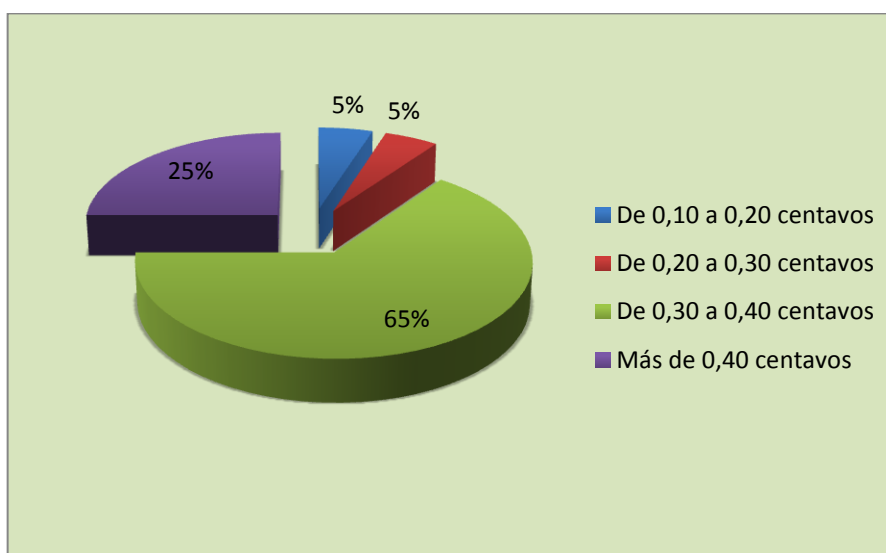
Tabla 24: Precio de Venta

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
De 0,10 a 0,20 centavos	1	5%
De 0,20 a 0,30 centavos	1	5%
De 0,30 a 0,40 centavos	13	65%
Más de 0,40 centavos	5	25%
TOTAL	20	100%

Fuente: Productores

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 10: Precio de Venta



Elaborado por: la Autora

Análisis

El precio del producto; la mayoría de los encuestados señalan que está en la escala de treinta a cuarenta centavos la pella; estos precios varían según la oferta existente en el mercado; los cuales pueden bajar hasta los diez centavos la pella

3.8.2 Resultado de la encuesta dirigido a la población urbana de la ciudad de Atuntaqui.

1. ¿En su dieta nutricional incluye la coliflor?

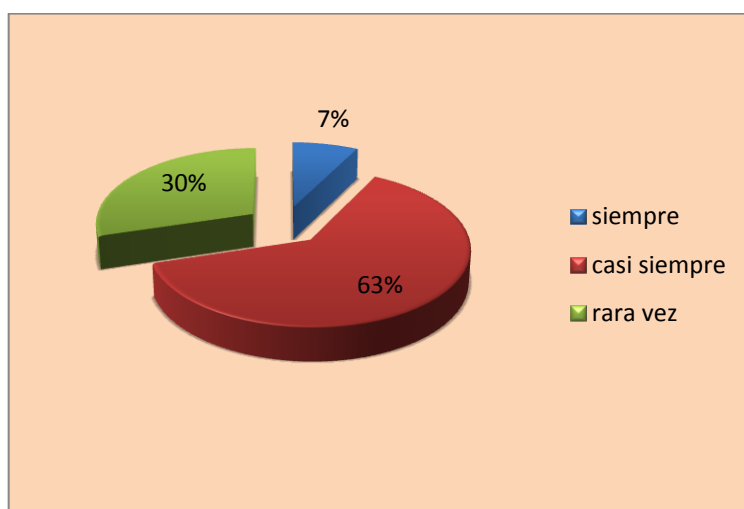
Tabla 25: Frecuencia de Consumo semanal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
siempre	23	7%
casi siempre	192	63%
rara vez	91	30%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 11: Frecuencia de Consumo Semanal



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

De acuerdo al gráfico anterior podemos observar que la mayoría de las personas sí incluye la coliflor en su dieta nutricional, podemos decir también que un pequeño porcentaje la consume rara vez.

2. ¿Conoce de sus beneficios nutricionales?

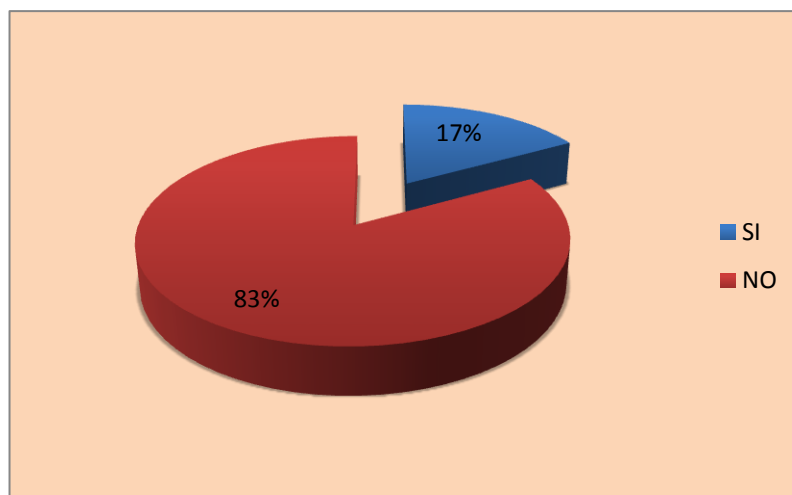
Tabla 26: Beneficio Nutricional

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	52	17%
NO	254	83%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 12: Beneficio Nutricional



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

La población en su mayoría manifiesta que no conoce los beneficios nutricionales de la coliflor, solo lo consumen porque es una hortaliza o por recomendaciones médicas, y un porcentaje menor si conoce de los beneficios nutricionales; averiguan que tipo de alimentos consumen.

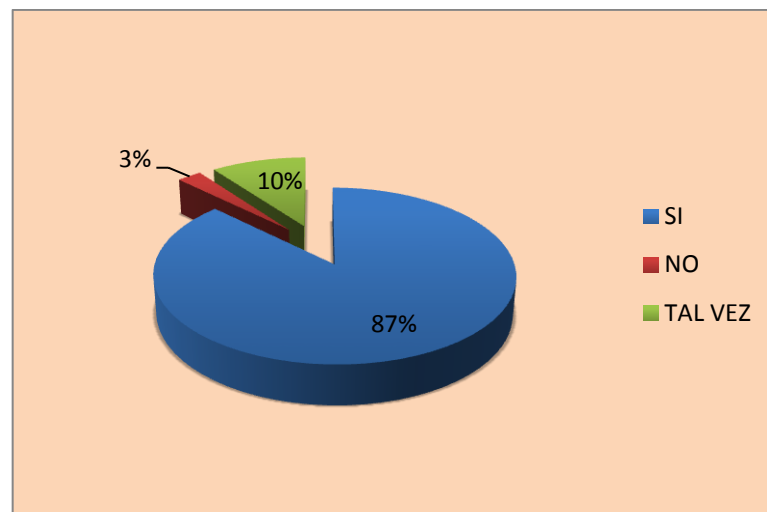
3. ¿Estaría dispuesto a consumir coliflor orgánica?

Tabla 27: Disposición para consumir coliflor orgánica

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	267	87%
NO	8	3%
TAL VEZ	31	10%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 13: Disposición para Consumir coliflor



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

Según indican los encuestados, la mayoría está dispuesto a consumir coliflor orgánica ya que es más saludable; en menores porcentajes tenemos a personas que tienen dudas, y negativa en consumir dicho producto.

4. ¿Dónde compra las hortalizas para su consumo?

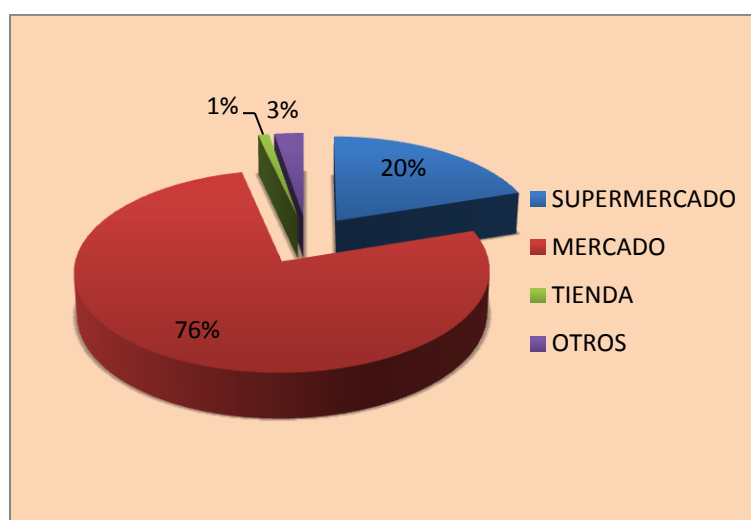
Tabla 28 Lugares de Compra

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Supermercado	61	76%
Mercado	234	20%
Tienda	3	1%
Otros	8	3%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 14: Lugares de Compra



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

La mayoría de las personas compran las hortalizas en el mercado, un pequeño porcentaje lo hacen en el supermercado y tienda.

5. ¿Qué cantidad de coliflor consume a la semana?

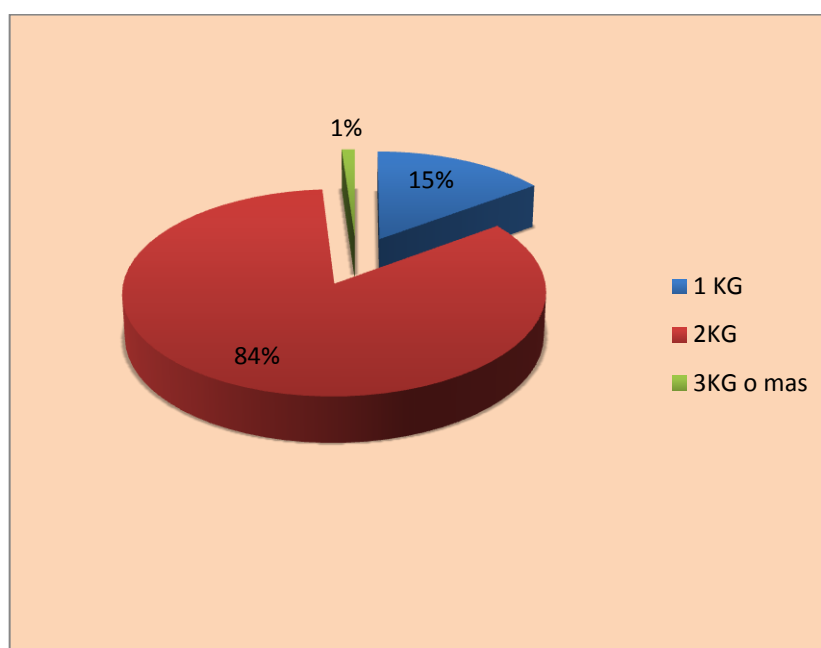
Tabla 29: Cantidad de consumo semanal

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
1 KG	45	15%
2KG	257	84%
3KG o mas	4	1%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 15: Cantidad de Consumo semanal



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

La cantidad de consumo semanal de coliflor es de dos kilogramo en la mayoría de familias en Atuntaqui, los porcentajes menores nos indican que el consumo semanal de coliflor es uno y tres kilogramos por semana.

6. ¿Qué precio paga por un kg de coliflor?

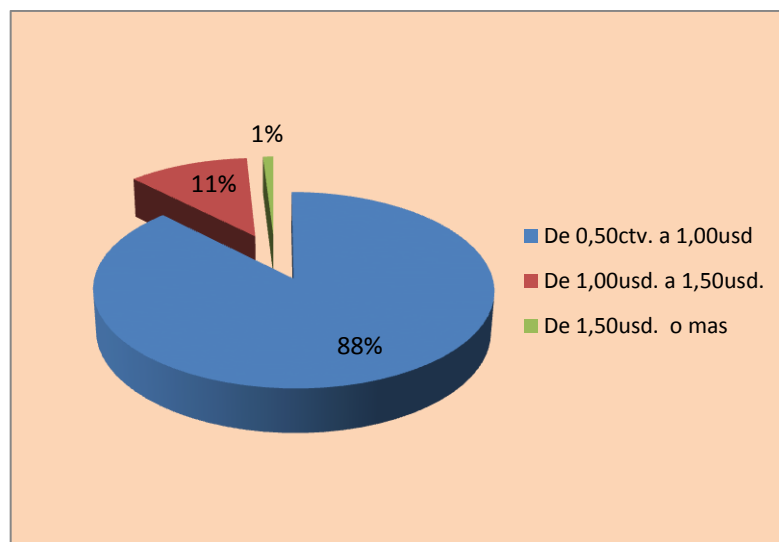
Tabla 30. Precio por Kg de coliflor

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
De 0,50ctv. a 1,00usd.	268	88%
De 1,00usd. a 1,50usd.	35	11%
De 1,50usd. o mas	3	1%
TOTAL	306	100%

Fuente: Consumidores potenciales

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 16: Precio pro kg. de coliflor



Elaborado por: la Autora

ANÁLISIS

En lo referente al precio de la coliflor consideran que no son estables, pagan según el tamaño y lugar donde compran. Por tal razón, gran parte de encuestados expresan haber comprado el producto en el rango de cincuenta centavos hasta un dólar la pella. Expresaron también que la coliflor no lo compra por kg si no por pella entonces dos pellas es igual a un kg.

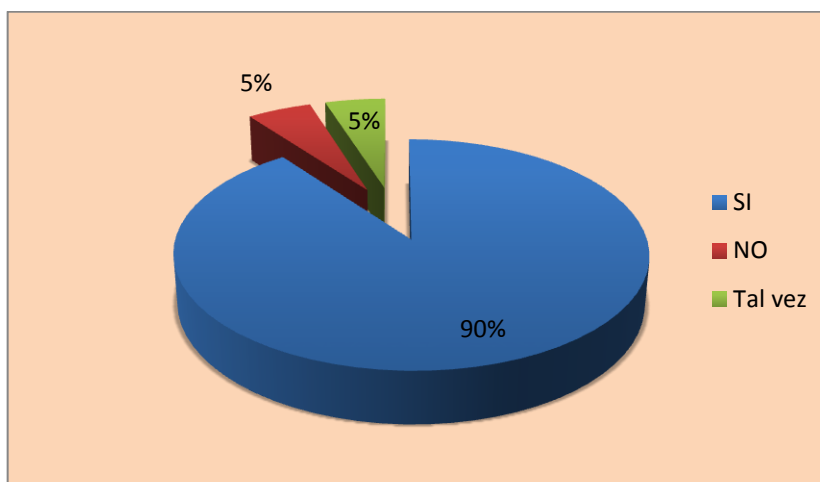
7. ¿Estaría de acuerdo en que funcione en la comunidad Pucará una microempresa agrícola dedicada a la producción y comercialización de coliflor?

Tabla 31: Opinión sobre la creación de la microempresa

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	275	90%
NO	16	5%
Tal vez	15	5%
TOTAL	306	100%

Fuente: consumidores
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO 17: Opinión sobre la creación de la Microempresa



Elaborado por: la Autora

Análisis

La mayor parte de la población está de acuerdo en que se cree una microempresa agrícola en la comunidad, ya que han visto la necesidad de aprovechar el recuso suelo para mejorar su nivel de vida. Un porcentaje menor de la población manifiesta que no esta de acuerdo ya que tienen la concepcion de que una microempresa en la comunidad contaminaría el medio ambiente y que solo buscaría el beneficio de los dueños de la microempresa y no de la comunidad.

3.10. Mercado meta

El mercado potencial para la comercialización de la coliflor en un principio será la población urbana de la ciudad de ATUNTAQUI.

3.11. Análisis y proyección de la demanda

3.11.1 Análisis de la demanda

El consumo de coliflor en el mercado ha presentado una importante tendencia al alza, debido a las necesidades manifestadas por los consumidores de buscar productos con alto valor nutricional. Otro motivo que explica el aumento en el consumo de coliflor es el esfuerzo de los distribuidores por mejorar la presentación del producto, haciéndolo más atractivo y apto para el consumo.

Tabla 32: DEMANDA HISTORICA

AÑO	No. HABITANTES URBANAS	No.FAMILIAS URBANAS	CONSUMO HISTORICO kg.
2010	21.245	5.406	489.122
2011	21.804	5.548	501.991
2012	22.363	5.690	514.861
2013	22.922	5.833	527.731
2014	23.495	5.978	540.923

Fuente: www.ecuadorencifras.gob.ec

Elaborado por: la Autora.

En base a los datos obtenidos de la población de los últimos cinco años, por el Censo 2010 INEC se estimó la demanda actual para el año 2014 que es de 5.978 familias de la zona urbana del Cantón Antonio Ante, para determinar la cantidad de consumo por cada familia se basó en las encuestas aplicadas, dando como resultado que por cada familia consumen dos kilogramos de coliflor cada semana, obteniendo así la demanda total que corresponde a 540.923 kg de productos.

3.11.2. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda futura de la coliflor se utilizó como base el número de familias urbanas de la ciudad de Atuntaqui, para lo cual se ha realizado la proyección de la población con una tasa de crecimiento de 2,5% y con índice promedio de personas por familia de 3,93.

Tabla 33: Proyección de población

AÑO	No. HABITANTES	TASA DE CRECIMIENTO	ÍNDICE MIEMBROS POR FAMILIA	NÚMERO DE FAMILIAS URBANAS
2015	24.082	2,5%	3,93	6.128
2016	24.684	2,5%	3,93	6.281
2017	25.301	2,5%	3,93	6.438
2018	25.934	2,5%	3,93	6.599
2019	26.582	2,5%	3,93	6.764

Fuente: INEC CENSO 2010

Elaborado por: La Autora

Para el año 2015, la población urbana de la ciudad de ATUNTAQUI es de 24.082 Habitantes, con un índice de 3,93 miembros por familia, dando como resultado para el año uno, 6.128 familias.

En base a los resultados de la proyección de la población de la tabla anterior y la encuesta realizada a los potenciales consumidores, específicamente en la pregunta N°3 que determina el porcentaje de aceptación de consumo de coliflor y relacionando con la pregunta N° 5 que indica la frecuencia de compra; se puede realizar el siguiente cuadro de proyección de la demanda en kg.

Tabla 34: Proyección de la demanda

AÑO	NÚMERO DE FAMILIAS	% DE ACEPTACIÓN	SEMANAS AL AÑO	CONSUMO POR FAMILIA (Kg)	PROYECCIÓN DEMANDA (Kg)
2015	6.128	87%	52	2	554.461
2016	6.281	87%	52	2	568.305
2017	6.438	87%	52	2	582.510
2018	6.599	87%	52	2	597.078
2019	6.764	87%	52	2	612.007

Fuente: Consumidores Potenciales
Elaborado por: La Autora

Esta proyección estima que el 87% de la población, está interesada en comprar coliflor; considerando que cada familia tiene una frecuencia de compra de dos kg. cada semana, se establece una demanda potencial de 554.461 kg para el año uno.

3.12 Análisis y proyección de la oferta

3.12.1 Análisis de la oferta

La única empresa que tiene una presencia formal en el mercado ecuatoriano en la oferta de coliflor en supermercados es AGROFRIO, con sus marcas LORD ICEMAN para productos pre cocidos y congelados IQF y LORD FRESHMAN para sus productos frescos y la mayor oferta de coliflor es la directa de los productores a los consumidores.

El cultivo de coliflor en el cantón Antonio Ante se la realiza en un total de 19 Has. Distribuidas de la siguiente manera: 9 hectáreas de la parroquia de Imbaya, 7 hectáreas de la parroquia Natabuela y 3 hectáreas de la parroquia de San Roque; de acuerdo a la información la producción por hectárea es de 13.000 kg. de coliflor .(con un promedio de 4333.33 kg

por ciclo), en los tres ciclos de producción, considerando que el cultivo se la realiza en lapsos de cuatro meses y un mes de descanso; para la preparación del suelo. El 0,03 es el crecimiento anual del consumo de hortalizas en el mercado de acuerdo a la CORPEI 2014.

Tabla 35: Oferta Historica de Coliflor del Cantón Antonio Ante

AÑO	OFERTA HISTÓRICA KG.
2010	218.666
2011	225.429
2012	232.402
2013	239.590
2014	247.000

Fuente: productores del Canton Antonio Ante.
Elaborado por: la Autora

3.12.2 Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta se toma los datos de la oferta historica de la tabla anterior.

Cálculo de la oferta con los siguientes parámetros

Pp= producción proyectada

Pb= producción inicial

i= tasa de crecimiento de la producción

n= periodos de proyección

Fórmula de cálculo

Se aplicó la siguiente fórmula:

$$Pp = Pb(1 + i)^n$$

$$Pp = 247.000(1+0,03)^1$$

$$Pp = 254.410 \text{ kg.}$$

Tabla 36: Proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA PROYECTADA (KG).
2015	254.410
2016	262.042
2017	269.904
2018	278.001
2019	286.341

Fuente: productores

Elaborado por: La autora

3.12.3 Balance oferta- demanda

Para determinar la demanda insatisfecha se aplicó el balance oferta-demanda el cual se describe a continuación:

Tabla 37: Demanda potencial a satisfacer

AÑO	OFERTA PROYECTADA kg.	DEMANDA PROYECTADA kg.	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER kg.
2015	254.410	554.461	300.051
2016	262.042	568.305	306.263
2017	269.904	582.510	312.606
2018	278.001	597.078	319.077
2019	286.341	612.007	325.666

Fuente: proyección demanda-oferta

Elaborado por: La autora

Se puede observar que el mercado para la Microempresa Productora y Comercializadora de Coliflor ; vislumbra una buena oportunidad de negocio debido a que las preferencias del consumidor tienden a optar por hortalizas, de mejor calidad y aptos para el consumo que proporcionen una alimentación saludable. No obstante el mercado real en el que debe desarrollarse una microempresa es variable e ilusorio para pequeños

periodos de tiempo.

3.12.4 Oferta de la “Microempresa Agrícola Atuntaqui Cía. Ltda.”

Considerando que la Microempresa “Agrícola Atuntaqui” tiene 20 hectáreas para producir, entonces la capacidad máxima de producción es de 260.000 kg de coliflor.

Según la información obtenida de los productores de hortalizas del cantón sobre las hectáreas que dedican a la producción de coliflor manifiestan que en un terreno no solo cultivan coliflor si no también diferentes hortalizas; también sobre la producción de un solo producto en el mismo terreno manifiestan que el terreno necesita descanso de por lo menos un año para poder seguir sembrando el mismo producto; por tal razón la microempresa realizará el siguiente programa de cultivo:

En el primer año se proyecta cultivar 10 hectáreas con una producción de 130.000 kg. En el segundo año se cultivará las 10 hectáreas restantes. De esta manera se alternará el descanso del terreno de un año a otro;

Tabla 38: Proyección de la oferta "microempresa agrícola Atuntaqui"

Años	Hectáreas a cultivar	kg/has.	Proyección Anual en Kg.
2015	10	13.000	130.000
2016	10	13.000	130.000
2017	10	13.000	130.000
2018	10	13.000	130.000
2019	10	13.000	130.000

Elaborado por: La Autora

3.13 Análisis de precios

El precio para la coliflor se establece tomando en cuenta los siguientes criterios basados en el análisis de costo y la información recolectada a través de la observación directa.

- ❖ La competencia vende a 0,50 centavos la pella de coliflor por lo tanto el precio por kg es de 1,00; ya que dos pellas pesan un kilogramo.
- ❖ Crecimiento del 3,76% por la inflación del año 2014.

Tabla 39: Análisis y determinación del precio

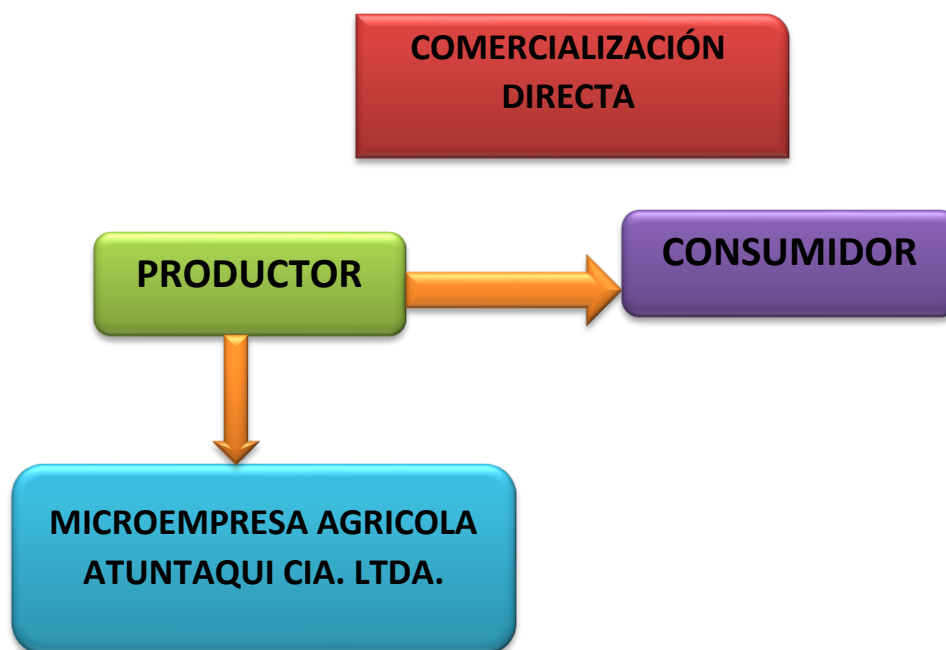
AÑO	PRECIO En ctvs. de dólar por producto (kg)
2015	1,00
2016	1,04
2017	1,08
2018	1,12
2019	1,16

Fuente: Productores de hortalizas
Elaborado por: la Autora

3.14 Estrategia de distribución

La cadena de distribución del producto de la marca “Hortaliza Fresh” es la siguiente:

GRÁFICO 18: Sistema de comercialización



Elaborado por: la Autora.

Para lograr la cobertura del mercado meta, es importante que la Microempresa establezca y seleccione los puntos de venta en donde se ofrezcan los productos en las mismas condiciones.

- Orientar la venta de los productos principalmente al consumidor final.
- Ubicar los productos exclusivamente en los puntos de ventas que sean convenientes para este tipo de producto (estrategia de distribución selectiva).

3.15 Publicidad

Mediante un análisis del mercado meta de la coliflor se hace necesario una estrategia de promoción a fin de hacer conocer al producto e incentivar al consumo, tratando de lograr un posicionamiento en la

mente del consumidor, la misma que se realizara por medio de estrategias tales como:

1. Portada en la prensa local cuatro veces en el año.
2. Publicidad con vallas publicitaria, una vez en el año.
3. Publicación del micro empresa en internet, mediante la página de registro de microempresas www.acambiode.com disponible en forma gratuita; de esta forma ser reconocidos en el mercado internacional para poder exportar la coliflor.

3.16 Conclusión del estudio de mercado

Del estudio de mercado se concluye que:

Existe viabilidad productiva y mercadológica para crear una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura. La oferta actual de productos similares no cubre a la población meta, mientras que el 87% de la misma población da la posibilidad de introducir al mercado hortalizas (coliflor) de mejor calidad. Es así que la población potencial a satisfacer es de 6.128 familias para el año actual, con una frecuencia de compra 2kg por semana. Esto significa 300.051kg de productos potenciales para producir.

El precio de la coliflor será competitivo; relacionando calidad-precio y procurando utilizar costos mínimos con la finalidad de ofrecer un producto apto para el consumo humano y al alcance de todo el mercado.

Las estrategias más favorable para lograr cumplir los objetivos de la microempresa se enfocan en: captar un número efectivo de clientes a quienes se dará a conocer las características del producto, su uso y beneficio, promoviendo así la compra, mediante la distribución oportuna de los productos en una plaza acorde con las características del mercado meta.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico hace referencia al esclarecimiento de aspectos como: ubicación de la empresa, instalaciones del proyecto, lugar de obtención de la materia prima e insumos, tipo de tecnología, maquinaria, proceso productivo y talento humano requerido; es decir, consiste en analizar y verificar la factibilidad técnica a partir de un presupuesto de inversión.

4.1. Localización del proyecto

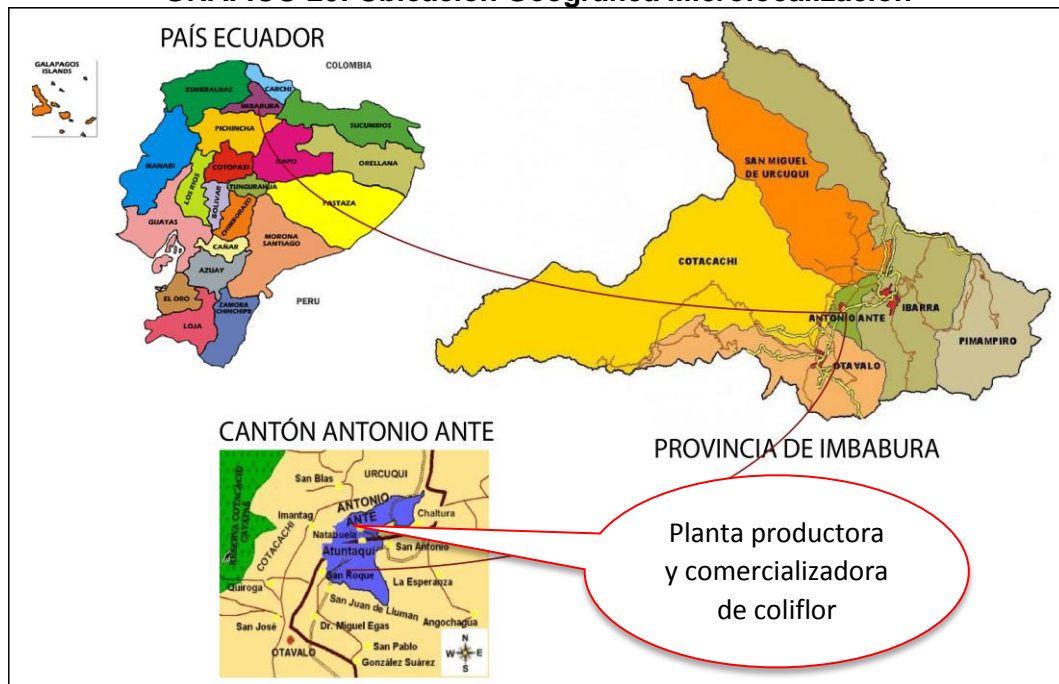
Para determinar la ubicación general y específica más conveniente para la nueva microempresa se considera de importancia establecer el entorno en el cual se desarrollara el proyecto como: infraestructura, suministro de servicios básicos: energía, agua, alcantarillado, teléfono; la proximidad razonable para adquisición de materias primas, insumos, fuerza laboral y segmento de mercado.

4.1.1 Macro localización

La macro localización de la microempresa productora y comercializadora de coliflor se ubicará en la República del Ecuador, en la Región Sierra Norte, en la Provincia de Imbabura, Cantón Antonio Ante, Comunidad Pucará.

Se distingue a la comunidad Pucará, para la ubicación de las instalaciones del proyecto a fin de reactivar su contexto económico y con el propósito de convertirla en una comunidad emprendedora y generadora de productos saludables, haciendo participe a la producción local y regional.

GRÁFICO 20: Ubicación Geográfica Microlocalización



Fuente: 4tbewQ/VDrar0y1aRI/AAAAAAAAA1AQ/G3OGsaOqIV8/s1600/ecu.gif.jpg
Elaborado por: la Autora

El proyecto estará ubicado enl Canton Antonio Ante, Parroquia de San Roque, comunidad de Pucará importante sector en donde habitan indígenas.

Para definir el lugar idoneo para la microempresa se tomo en cuenta los siguientes factores: comunitario, producción, legal, ambiental, infraestructura y geográfico.

Se debe indicar que para la ubicación de la microempresa productora y comercializadora de coliflor se aplicó el método técnico por puntos para la localización óptima, tanto a nivel de factores micro, así:

Tabla 40: Metodo cualitativo por factores para la Microlocalización del proyecto

FACTORES	% DE SIGNIFICACIÓN	PUCARÁ ALTO	PUCARÁ CENTRO	PUCARÁ BAJO
FACTOR COMUNITARIO				
Actitud del sector	2%	2	2	2
Infraestructura básica	8%	3	8	5
Calidad de mano de obra	10%	6	6	6
Condiciones de vida	5%	3	4	4
Disponibilidad de mano de obra	10%	8	8	9
SUBTOTAL	35%	22	28	26
FACTORES DE PRODUCCIÓN				
Disponibilidad de materia prima	2%	1.6	1.6	1.6
Formas de transporte terrestre	8%	4	4	6
Disponibilidad de insumos	2%	1.5	1.5	1.5
SUBTOTAL	12%	7.1	7.1	9.1
FACTORES LEGALES				
Leyes de protección a la producción agrícola	1%	0.7	0.7	0.7
Ordenanzas municipales	1%	0.8	0.8	0.8
Seguridad	2%	1	1	1
SUBTOTAL	4%	2.5	2.5	2.5
FACTORES AMBIENTALES				
Manejo de residuos	2%	1	1	1
Tratamiento de aguas servidas	2%	1	2	2
SUBTOTAL	4%	2	3	3
FACTORES DE INFRAESTRUCTURA				
Servicios básicos	15%	8	15	15
Vías de comunicación	10%	7	10	7
SUBTOTAL	25%	15	25	22
FACTORES GEOGRÁFICOS				
Disponibilidad de espacio físico	20%	8	5	20

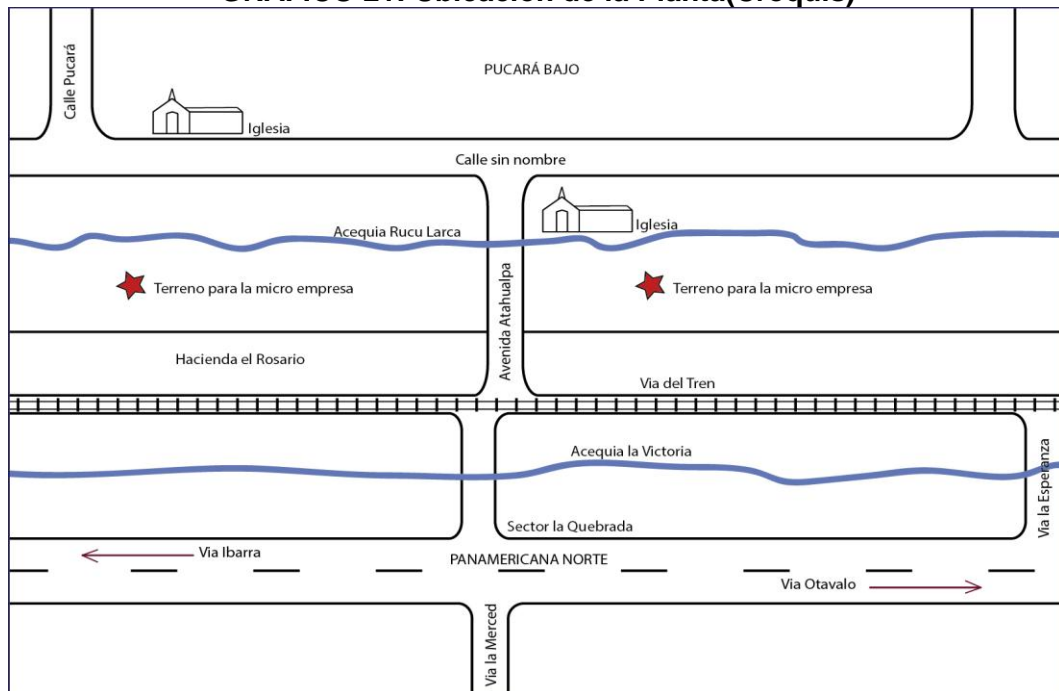
Elaborado por: la Autora

De acuerdo al análisis de la micro localización, se escogió para el proyecto el sector Pucará Bajo en la Av. Atahualpa a 500m de la

panamericana norte, obteniendo un puntaje más alto en relación a los sectores antes mencionados.

- **Ubicación de la Planta (croquis)**

GRÁFICO 21: Ubicación de la Planta(Croquis)



Fuente: Arq. Oswaldo Ruiz
Elaboración: La autora

El presente proyecto se llevará a cabo en la propiedad del Sr. Milton Núñez ubicado en la provincia de Imbabura, parroquia San Roque, en la comunidad de Pucará sector Pucará Bajo. De acuerdo al Sistema de Posición Global (GPS) el terreno se encuentra a la altitud de 2 387 msnm, cuyas coordenadas geográficas corresponden a 0° 18' 4,15" latitud Norte y 78° 14' 2,37" de longitud Oeste, ubicado a 4 km, de la ciudad de atuntaqui y a 18 km de la capital provincial.

- **Sitio**

El sitio donde se llevará a cabo del proyecto es una zona rural, eminentemente agrícola, lo cual facilitará de manera eficiente la producción de coliflor.

▪ **Costo del Terreno**

Para establecer la unidad productiva en la comunidad de Pucará el proyecto estableció, que el terreno destinado para la producción de coliflor será arrendando; la extensión a arrendarse será de 20 hectáreas. El costo por arrendamiento de las 20 hectáreas es de \$6.000 anuales.

Adicionalmente el proyecto cuenta con un terreno de 400 m² cuadros los cuales son propiedad de uno de los socios, el costo del terreno es de 6.000 dólares; el cual estará destinado para la construcción de la edificación.

4.2 Tamaño del proyecto

Al ser un proyecto productivo, para establecer su tamaño es importante definir la capacidad de producción instalada que permita cubrir una parte de la demanda potencial insatisfecha sea esta: diaria, semanal o anual, establecida en el estudio de mercado.

Por lo tanto existen algunos aspectos que hay que tomar en cuenta para definir el tamaño del proyecto y son:

- El mercado meta y el porcentaje de cobertura del proyecto.
- La Disponibilidad de Materia Prima.
- Disponibilidad del Capital.
- Disponibilidad de tecnología.

4.2.1 El mercado

El estudio de mercado de coliflor en la ciudad de Atuntaqui, genera una demanda potencial insatisfecha viable. En base a estos resultados el proyecto plantea cubrir en cada uno de los años el 43% de la demanda insatisfecha.

Tabla 41: Cobertura del proyecto

AÑO	Demanda Potencial a Satisfacer (kg)	% Participación Mercado	Oferta de la Microempresa (kg)
1	300.051	43%	130.000
2	306.263	43%	130.000
3	312.606	43%	130.000
4	319.077	43%	130.000
5	325.666	43%	130.000

Fuente: Tabla: 35 Demanda potencial a satisfacer. Tabla: 36 oferta de la Microempresa.
Elaborado por: La Autora

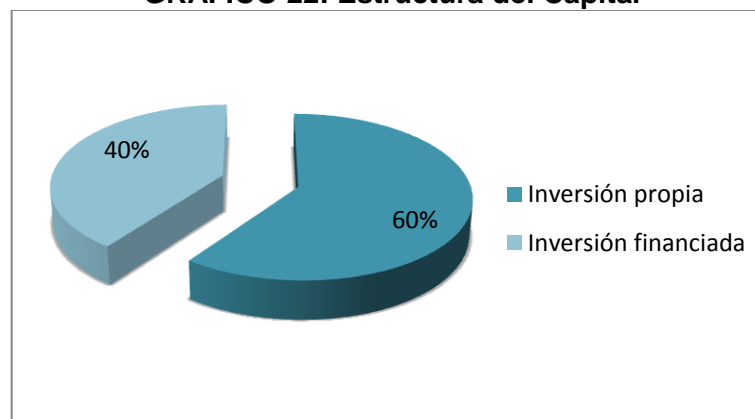
4.2.2 Disponibilidad de materia prima.

Todo lo que se requiere para que el proyecto tenga el éxito deseado se encuentra a disposición y se deben realizar los contactos debidos con personal de la CORPEI y MAGAP, los mismos que tienen firmados convenios con las respectivas empresas que abastecen a los pequeños y grandes productores.

4.2.3 Disponibilidad de capital.

El capital necesario para la ejecución del proyecto asciende aproximadamente a 135.768,04 dólares monto que será cubierto el 60% con capital propio y el 40% restante se realizará un préstamo a una institución financiera de la provincia.

GRÁFICO 22: Estructura del Capital



Elaborado por: la Autora

4.2.4 Disponibilidad de Tecnología

Para la parte tecnológica en la producción de la coliflor además de la maquinaria se dispone de los conocimientos de un técnico quién realizará las labores de supervisor de producción, el mismo que se encargará de determinar las labores de cada uno de los jornaleros que trabajarán en el campo. Además se cuenta con el apoyo técnico de capacitación de miembros de la CORPEI y del MAGAP.

4.3 Capacidad del proyecto

Se estima que la capacidad de producción de la microempresa será de 130.000 kilogramos en cada año durante la vida del proyecto, en una jornada de 8 horas diarias, los 6 días laborales de la semana durante todo el año, para cubrir la demanda potencial a satisfacer.

Según el estudio de mercado las posibilidades de introducir este producto son bastante buenas, ya que la competencia es mínima.

De acuerdo a lo establecido se considera la capacidad de la microempresa así.

Tabla 42: Utilización de la capacidad instalada

AÑO	No. PRODUCTOS EN TN.	No. PRODUCTOS EN KG	PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN CAPACIDAD INSTALADA
1	130	130.000	50%
2	130	130.000	50%
3	130	130.000	50%
4	130	130.000	50%
5	130	130.000	50%

Fuente: oferta de la microempresa

De acuerdo al cuadro anterior el proyecto solo utilizará el 50% de la capacidad instalada en cada uno de los años de la vida del proyecto.

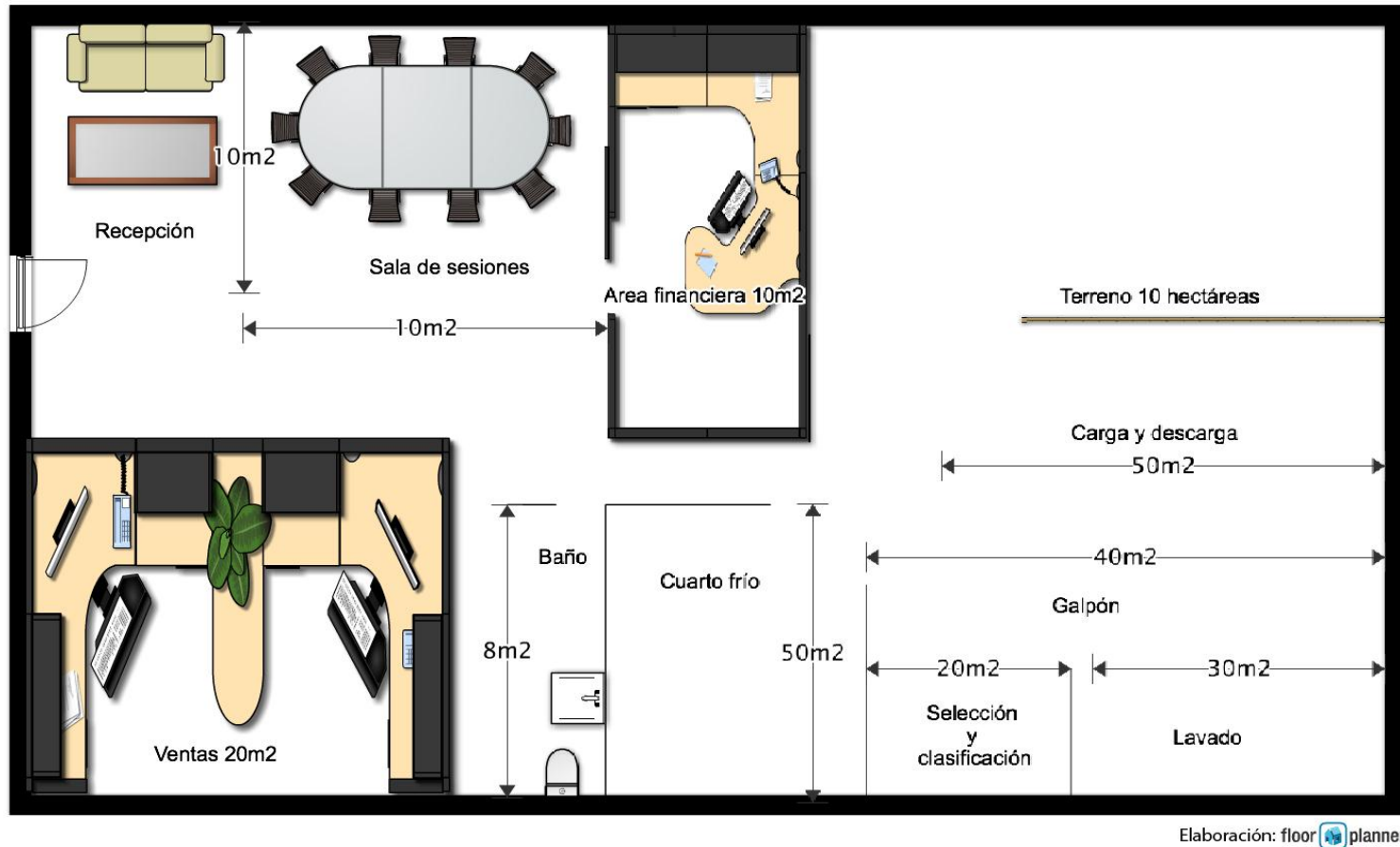
4.4 Ingeniería del Proyecto diseños, flujos de producción.

4.4.1 Diseño de las Instalaciones

El diseño de las instalaciones es la siguiente:

GRÁFICO 23: Diseño de las Instalaciones

PLANTA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COLIFLOR



4.4.2 Distribución física de la planta.

El terreno de 400m² destinado a la construcción del edificio para el área administrativa y ventas cuenta con los servicios básicos como: agua potable, energía eléctrica, teléfono y vías de comunicación.

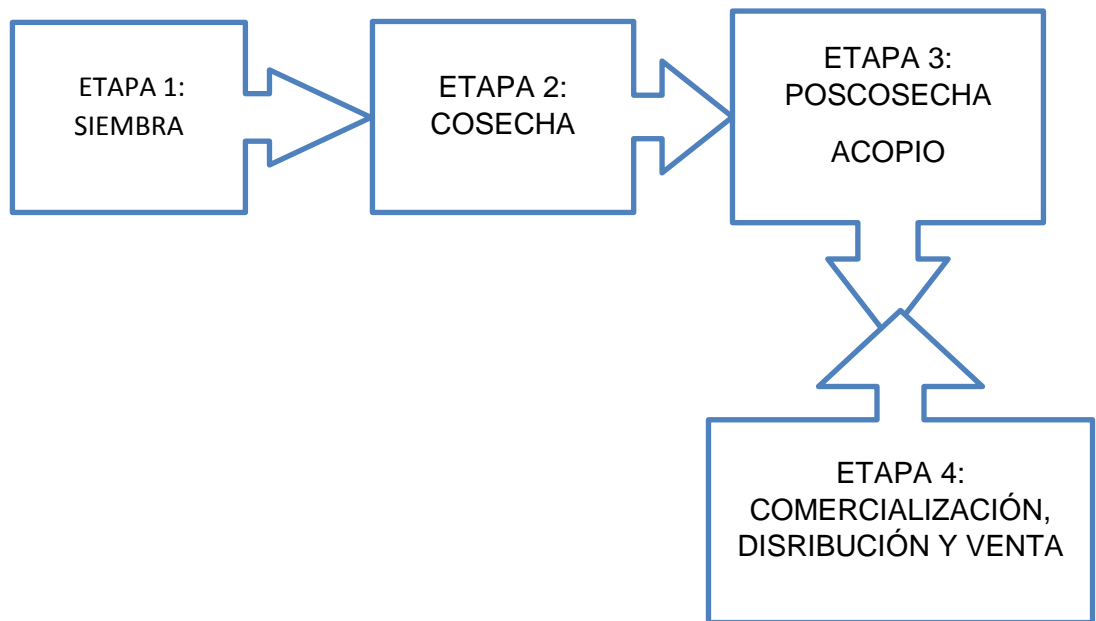
Un área de 50m² para estacionamiento para los vehículos de carga y descarga, misma que estará localizada junto al área de recepción del producto.

- Terreno de 20 hectáreas para cultivo de coliflor.
- Un galpón de 40m² que servirá para la recepción y almacenamiento de la coliflor.
- Un cuarto de 20m² destinado para la selección y clasificación de la coliflor.
- Un cuarto de 30m² para lavado.
- Un área de 50m² para almacenamiento (cuarto frío).
- Baños Para el personal de 8m².
- Un área de 50m² destinada para las oficinas del sector administrativo, dividida en :
 - Área de recepción 10m²
 - Ventas 20m²
 - Sala de sesiones 10m²
 - Área financiera 10m²

4.4.3 Diagrama de Flujo

Para poner en marcha a la microempresa productora y comercializadora se debe seguir el siguiente proceso.

▪ **Diagrama de bloques**



Fuente: Ing. Agronomo Jorge Quilca
Elaborado por: La Autora

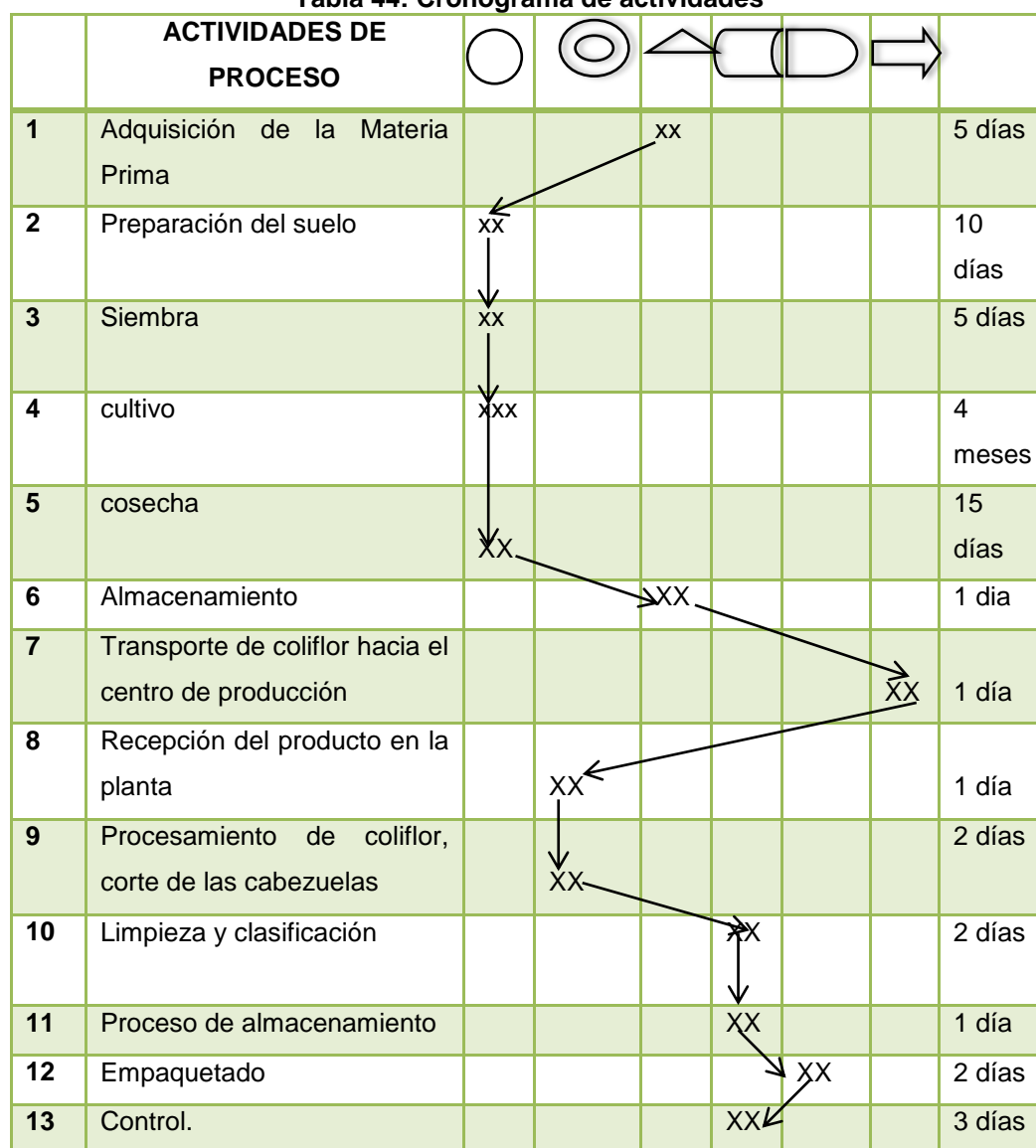
4.4.4 Diseño del proceso

Tabla 43: Diagrama de flujo

Simbología	Descripción operación
	Operación simple
	Operación combinada
	Almacenamiento temporal
	Verificación y control
	Demora
	Transporte

Fuente: Mejia, B. (2006) Gerencia de Procesos
Elaborado por: La Autora

Tabla 44: Cronograma de actividades



Fuente: Ing. Agronomo Jorge Quilca
Elaborado por: La Autora

4.4.5 Proceso de cultivo de coliflor

Las buenas prácticas agrícolas en campo inician desde la selección del terreno y sus alrededores, las labores culturales; la calidad del agua de riego, la aplicación de plaguicidas, la higiene y sanidad del trabajador y las instalaciones sanitarias, entre otras; con el objetivo de reducir los riesgos de una contaminación del producto.

Etapas de uno: Siembra

❖ Ara y rastrada

Es la roturación de la parte superior del suelo con un arado, la rastrada se realiza mediante el paso de una rastra de discos con el fin de desmenuzar la tierra y mullir el suelo.

❖ Rastreo

Actividad que se realiza después del barbecho con la finalidad de mullir los terrones para facilitar las labores posteriores.

❖ Nivelación

Actividad que se lleva a cabo con el objetivo de mejorar eficiencias de conducción del agua de riego, tomando en cuenta los desniveles, llevando siempre una pendiente suave de la fuente a la red de canales.

❖ Surcado

Es la última actividad cultural previa al trasplante; los surcos para el cultivo de coliflor llevarán una distancia de 1.80 a 2.00 m y de 0.3 a 0.5 m entre plantas.

❖ Plantación

Es plantar las dosis de semilla de 2 a 4 gramos por metro cuadrado de almácigo. Se ocupan alrededor de 70 metros cuadrados de almácigo por hectárea, sobre la base de un rendimiento de 600 plantas por metro cuadrado.

❖ Riego

Los requerimientos hídricos de las básicas son de alrededor de 4.000 metros cúbicos por hectárea. El riego realizado inmediatamente después del trasplante aminora el estrés de las plantas. La coliflor demanda un poco más de agua que el brócoli, debido a que su ciclo de cultivo es más largo, se suelen aplicar de 8 a 14 riegos con una frecuencia semanal

❖ **Nutrición**

La nutrición es la aplicación de abonos orgánicos y fertilizantes a la planta para su mejor desarrollo.

Etapas dos: Cosecha

La cosecha consiste en recolectar los frutos, los mismos que deben cosecharse cuando la flor de la coliflor este dura y de color blanco.

Etapas tres: Post cosecha

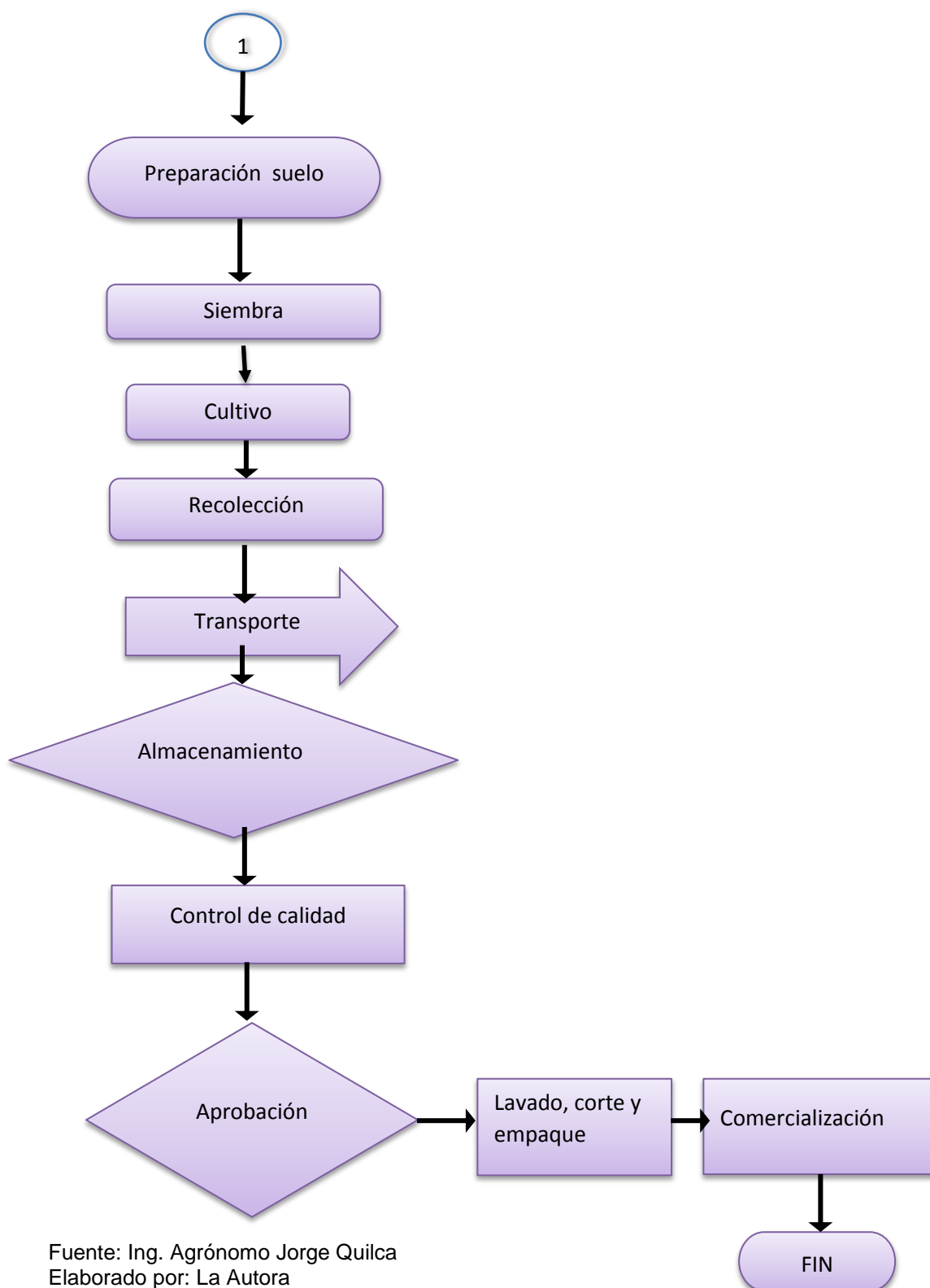
Se refiere al manejo de la coliflor luego de la cosecha hasta su despacho incluye actividades como: recepción, clasificación, lavado, empaquetado, sellado etiquetado, control de calidad, almacenamiento y despacho de la verdura.

Etapas cuatro: Comercialización

Es la venta de la coliflor hacia los diferentes mercados, se lo puede comercializar mediante el uso de gavetas plásticas. que en su interior se encuentre protegidos con papel.

4.4.6 Flujo grama de producción y comercialización

GRÁFICO 24: Flujograma de Producción y Comercialización



Fuente: Ing. Agrónomo Jorge Quilca
Elaborado por: La Autora

4.5 Presupuesto técnico

En esta fase del proyecto se determinan y detallan los diferentes aspectos como: Obras de ingeniería civil, terrenos, edificios con sus diferentes áreas: Procesamiento, Administrativo y de Ventas; así como también: Maquinaria y Equipo, Mano de Obra, Gastos administrativos y de ventas, entre otros.

4.5.1 Inversión Fija

Para la realización y ejecución de una idea, es preciso contar con activos producibles que aporten con su funcionamiento al tiempo de la vida útil del proyecto; es decir, inversiones programadas para operar la microempresa productora y comercializadora de coliflor en un periodo de cinco años.

❖ Terreno

Para la ejecución del presente proyecto se aportará como inversión inmediata, una extensión de terreno de 400m² para la construcción del área administrativa, ventas y producción; que de acuerdo al valor comercial es de 6.000 dólares.

Tabla 45: Costo del terreno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD m ²	PRECIO m ²	TOTAL
TERRENO	400	15,00	6.000

Fuente: Rolando Maldonado (Presidente de la comunidad de Pucará)

Elaborado por: La Autora

❖ Edificio

Para esto se cuenta con el asesoramiento del equipo de trabajo, quienes intervienen en la elaboración del presupuesto estimado de la obra.

La construcción se edificará en un área total de distribuidos así: área de procesamiento 198m², el área administrativa – ventas de 50m².

Tabla 46: Presupuesto de la infraestructura civil

ÁREA DE PRODUCCIÓN			
DESCRIPCIÓN	TAMAÑO EN m²	COSTO m² DE CONSTRUCCIÓN	SUBTOTAL
Galpón	40	150,00	6.000,00
Almacenamiento	50	150,00	7.500,00
Selección Clasificación	20	150,00	3.000,00
Lavado	30	150,00	4.500,00
Baño	8	150,00	1.200,00
Carga y descarga	50	150,00	7.500,00
SUBTOTAL			29.700,00
ÁREA ADMINISTRATIVA Y DE VENTAS			
DESCRIPCIÓN	TAMAÑO EN m²	COSTO m² DE CONSTRUCCIÓN	SUBTOTAL
Ventas	20	300,00	6.000,00
Sala de sesión	10	300,00	3.000,00
Recepción	10	300,00	3.000,00
Administración	10	300,00	3.000,00
SUBTOTAL			15.000,00
ÁREA DE ACCESO Y PARQUEADERO			
Patios en cementados y escobillados	152	8,00	1.216,00
COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN			45.916,00

Fuente: Ing. Civil. Aguirre Luis

Elaborado por: la Autora

❖ **Maquinaria y equipo**

Con el fin de determinar el valor de la inversión en Maquinaria y Equipo para la microempresa productora y comercializadora de coliflor, se ha tomado en cuenta la descripción de la maquinaria y equipos que se encuentra en el Libro Iniciando un pequeño gran negocio Agroindustrial; en base al cual se ha solicitado cotizaciones a empresas importadoras,

comercializadoras y distribuidoras de maquinaria e implementos Agroindustriales y de Laboratorio, mediante la utilización de la herramienta del internet.

Tabla 47: Costo de maquinaria

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Sistema de lavado	1	15.000,00	15.000,00
Sistema de riego	1	13.000,00	13.000,00
Seleccionadora de producto	1	8.000,00	8.000,00
Empacadora	1	2.600,00	2.600,00
Sistema de refrigeración		4.000,00	4.000,00
Balanza	1	250,00	250,00
Cubetas	300	7,00	2.100,00
Herramienta agrícola		2.650,00	2.650,00
TOTAL			47.600,00

Fuente: www.madeagricola.com

Elaborado por: La Autora

❖ Muebles y Enseres

Son los muebles asignados a las dependencias del área Administrativa -Financiera, de Producción y Comercialización de la microempresa productora y comercializadora de coliflor, que a continuación se detallan:

Tabla 48: Costo de muebles y enseres

AREA ADMINISTRATIVA			
DETALLE	CANTIDAD	P.U	VALOR TOTAL
Estación de trabajo	2	190,00	380,00
Sillón giratorio	2	95,00	190,00
silla visita apilable	3	25,00	75,00
Archivador aéreo	2	90,00	180,00
SUBTOTAL			825,00

AREA DE PRODUCCION			
Estación de trabajo	1	190,00	190,00
Sillón giratorio	1	95,00	95,00
silla visita apilable	2	25,00	50,00
Archivador aéreo	1	90,00	90,00
SUBTOTAL			425,00
AREA DE COMERCIALIZACIÓN O VENTAS			
Estación de trabajo	1	190,00	190,00
Sillón giratorio	1	95,00	95,00
silla visita apilable	2	25,00	50,00
Archivador aéreo	1	90,00	90,00
SUBTOTAL			425,00
TOTAL			2.100,00

Fuente: Talleres JM (Elaboración de muebles metalicos y mixtos para oficina y cerrajería en general).

Elaborado por: La Autora

❖ Equipo de computación.

Tabla 49: Costo equipo de computación

AREA ADMINISTRATIVA			
DETALLE	CANTIDAD	P.U	VALOR TOTAL
Equipo de computación	1	850,00	850,00
Impresora multifunción	1	95,00	95,00
SUBTOTAL			945,00
AREA DE PRODUCCIÓN			
Equipo de computación	1	850,00	850,00
SUBTOTAL			850,00
AREA DE COMERCIALIZACION O VENTAS			
Equipo de computación	1	850,00	850,00
SUBTOTAL			850,00
TOTAL			2.645,00

Fuente: World Computers.

Elaborado por: la Autora

❖ **Equipo de oficina**

Tabla 50: Costo equipo de oficina

ÁREA ADMINISTRATIVA -FINANCIERA			
DETALLE	CANTIDAD	P.U	VALOR TOTAL
Teléfono alámbrico	1	176,00	176,00
sumadora eléctrica	1	30,00	30,00
SUBTOTAL			206,00
AREA DE PRODUCCIÓN			
Teléfono inalámbrico	1	55,00	55,00
TOTAL			261,00

Fuente: Socio Hogar. CONIKA

Elaborado por: la Autora

❖ **Resumen de la Inversión fija**

Tabla 51: Inversión fija del proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Edificación	45.916,00
Terreno	6.000,00
Maquinaria y Equipo	47.600,00
Muebles y Enseres	2.100,00
Equipo de computación	2.645,00
Equipo de oficina	261,00
TOTAL	104.522,00

Elaborado por: la Autora

4.5.2 Inversión Diferida

La inversión diferida está constituida por todos los gastos necesarios para implementar la etapa inicial del proyecto; estos gastos implican montaje, registro sanitario, durante el período de normalización de las operaciones productivas, entre otros. A continuación se detallan los costos aproximados para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 52: Presupuesto de gasto de constitución

DETALLE	VALOR
Estudio Técnico	380,00
Permiso de constitución	500,00
Registro Sanitario	1.500,00
TOTAL	2.380,00

Fuente: www.inen.gob.ec

Elaborado por: La Autora

4.5.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo constituye los valores monetarios que tienen la capacidad de cubrir las necesidades operacionales y productivas de la micro empresa durante un periodo de corto plazo.

El capital de trabajo está presupuestado para 4 meses, período en cual se necesita invertir en la fase pre operativa, posteriormente el proyecto genera liquidez.

Tabla 53: Capital de trabajo

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	CAPITAL DE TRABAJO
Costo de producción	43.277,11	3.606,43	14.425,70
Gastos Administrativos	31.052,15	2.587,68	10.350,72
Gasto de ventas o comercialización	12.268,85	1.022,40	4.089,62
TOTAL			28.866,04

Fuente: Cuadro Resumen de costos y gastos de producción.

Elaborado por: La Autora.

4.5.4 Resumen de la Inversión

Para la ejecución del presente proyecto de Creación de una Microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, se determina que en su etapa inicial en el proceso de inversión operacional y productiva antes de percibir los primeros ingresos, se necesita 135.768,04 dólares.

Tabla 54: Inversión pre operacional

DESCRIPCIÓN	VALOR
Inversión Fija	104.522,00
Inversión Diferida	2.380,00
Capital de Trabajo	28.866,04
TOTAL	135.768,04

Elaborado por: la Autora

4.5.5 Financiamiento

La inversión inicial debe ser cubierta el 60% con capital propio y el 40% con financiamiento mediante un Préstamo Bancario.

Tabla 55: Financiamiento de la inversión

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	VALOR
Inversión propia	60%	81.461,04
Inversión financiada	40%	54.307,00
TOTAL	100%	135.768,04

Elaborado por: la Autora

El financiamiento para cubrir la inversión inicial se obtendrá mediante un crédito en la Corporación Financiera Nacional, con una tasa de interés del 10,5% anual a un plazo de 5 años, con pagos semestrales.

4.5.6 Talento Humano

La creación de la microempresa productora y comercializadora de coliflor requiere de personal de producción, administrativo y de ventas.

1. Personal de producción

Tabla 56: Requerimiento de mano de obra directa

Puesto \ Años	1	2	3	4	5	SUELDO MENSUAL
OBREROS	5	5	5	5	5	354,00

Elaborado por: la Autora

La microempresa productora y comercializadora de coliflor iniciará sus operaciones con la ocupación de 5 trabajadores de planta.

Además de la mano de obra directa, el área de producción debe contar también con mano de obra indirecta:

Tabla 57: Requerimiento de mano de obra indirecta

Rubros \ Años	1	2	3	4	5	SUELDO MENSUAL
Supervisor de producción	1	1	1	1	1	400,00
Bodeguero	1	1	1	1	1	354,00
TOTAL	2	2	2	2	2	754,00

Elaborado pro: la Autora

2. Requerimiento de personal Administrativo-Financiero

Tabla 58: Requerimiento de personal administrativo-administrativo

Rubros \ Años	1	2	3	4	5	SUELDO MENSUAL
Gerente	1	1	1	1	1	700,00
Contador	1	1	1	1	1	500,00
Secretaria	1	1	1	1	1	354,00
TOTAL	3	3	3	3	3	1554,00

Elaborado por: La Autora

3. Requerimiento de personal de Ventas.

Tabla 59: Requerimiento de personal de ventas

Puesto \ Años	1	2	3	4	5	SUELDO MENSUAL
Supervisor de ventas	1	1	1	1	1	400,00
Vendedor	1	1	1	1	1	354,00
TOTAL	2	2	2	2	2	754,00

Elaborado por la Autora

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Al considerar la existencia de un mercado potencial al cual ofrecer los productos, y al existir facilidades para el desarrollo del proyecto; el estudio financiero, busca establecer el monto necesario de recursos económicos de las inversiones requeridas, la proyección de volúmenes de producción, proyección de precios, proyección de ingresos por ventas; determinar los gastos o egresos; todo esto encaminado a consolidar los estados financieros proforma para su posterior medición a través de la aplicación de indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Costo – Beneficio y Período de Recuperación que sustente la factibilidad y viabilidad del proyecto.

En este estudio se ordena y se integra la información obtenida en los capítulos anteriores a fin de generar el presupuesto de ingresos, costos y gastos; así como la determinación de fuentes de financiamiento necesarias para la instalación y operación del proyecto.

5.1 Determinación de Ingresos

Para cuantificar los ingresos por ventas de la microempresa, es necesario considerar las proyecciones de volumen de producción y el precio del producto.

5.1.1 Proyección de ingresos

Tabla 60: Proyección de Ingresos

DETALLE	1	2	3	4	5
Coliflor(kg)	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000
Precio	1,00	1,04	1,08	1,12	1,16
TOTAL	130.000,00	135.200,00	140.400,00	145.600,00	150.800,00

Fuente: Tabla del volumen de producción y precio

Elaborado por: La Auto

5.2 Determinación de Egresos

Permite identificar los recursos en los que la microempresa debe incurrir para su normal desarrollo.

5.2.1 Costo de Producción

El costo de producción incorpora todos los valores que influyen directa o indirectamente en la producción como: Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación.

1. Materia prima directa

La Materia prima constituye el elemento básico dentro del desarrollo del proyecto. A continuación presento un cuadro que contiene el costo de materia prima resumidos.

Tabla 61: Proyección de costo de materia prima

Rubros	Años	1	2	3	4	5
Semillas (Coliflor bola Italiano)						
Cantidad tarro 450 gramos.		20	20	20	20	20
Precio		38,00	39,43	40,91	42,45	44,05
TOTAL		760,00	788,60	818,20	849,00	881,00

Fuente: LA GRANJA (Productos organicos. Preservando la Naturaleza)

Elaborado por: La Autora

El precio de la MP se incrementa en relación a la tasa de inflación de 3,76%, publicado en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: www.inec.gov.ec Indicadores Periódicos/ IPP / IPP-Informe Ejecutivo Nacional 03-2014.

2. Mano de obra directa

Para la proyección de las remuneraciones del personal, se ha tomado datos históricos de los últimos cinco años referentes a la evolución del salario básico y su tasa de crecimiento, como se detalla a continuación:

Tabla 62: ECUADOR: EVOLUCIÓN DEL SALARIO

AÑOS	VALOR \$/MES	Variación Anual
2011	264	
2012	292	10,61
2013	318	8,90
2014	340	6,92
2015	354	4,12

Fuente: www.mrl.gob.ec
Elaborado por: la Autora

Con la tasa de crecimiento promedio anual del salario calculada del 7,64% se realiza la proyección del salario a cinco años obteniendo los siguientes datos:

Tabla 63: Proyección del salario básico

AÑO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO
2015	354,00
2016	381,05
2017	410,16
2018	441,50
2019	475,23

Elaborado por: la Autora

Las estimaciones de la mano de obra se realizan con una tasa de crecimiento promedio del 7,64%. VER ANEXO 4.

Tabla 64: Proyección de costos de mano de obra directa

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
Remuneraciones	21.240,00	22.863,00	24.609,60	26.490,00	28.513,80
Décimo Tercero	1.770,00	1.905,25	2.050,80	2.207,50	2.376,15
Décimo Cuarto	1.770,00	1.905,25	2.050,80	2.207,50	2.376,15
Aporte Patronal	2.368,26	2.549,22	2.743,97	2.953,64	3.179,29
Fondos de Reserva		1.904,49	2.049,98	2.206,62	2.375,20
TOTAL	27.148,26	31.127,21	33.505,15	36.065,25	38.820,59

Fuente: Proyección del salario básico

Elaborado por: la Autora

En el cálculo de las remuneraciones se considera: remuneración anual, el décimo tercer sueldo, el décimo cuarto sueldo y fondo de reserva. El Fondo de Reserva se calcula desde el segundo año de trabajo para todos los empleados y trabajadores de la empresa y la planta.

3. Costos indirectos de producción.

a.- Materiales Indirectos

Los materiales indirectos utilizados en las diferentes etapas de producción de coliflor son los siguientes:

Tabla 65: Fertilizante y otros Materiales

Rubros	Años	1	2	3	4	5
Muriato de Potasio						
Cantidad qq		20	20	20	20	20
Precio qq		33,00	34,24	35,53	36,87	38,26
Valor		660,00	684,80	710,60	737,40	765,20
Urea						
Cantidad qq		20	20	20	20	20
Precio qq		31,00	32,17	33,38	34,64	35,94
Valor		620,00	643,40	667,60	692,80	718,80
Vitavax						
Cantidad gramos		40	40	40	40	40
precio 100 gr.		4,50	4,67	4,85	5,03	5,22
Valor		180,00	186,80	194,00	201,20	208,80
Cabendasin						
Cantidad gramos		40	40	40	40	40
Precio 100 gr.		1,70	1,76	1,83	1,90	1,97
Valor		68,00	70,40	73,20	76,00	78,80
Topas						
Cantidad cm ³		20	20	20	20	20
Precio 100 cm ³		6,5	6,74	6,99	7,25	7,52
Valor		130,00	134,80	139,80	145,00	150,40
Fijador						
Cantidad cm ³		20	20	20	20	20
Precio 100 cm ³		1,5	1,56	1,62	1,68	1,74
Valor		30,00	31,20	32,40	33,60	34,80
Captan						
Cantidad gramos		20	20	20	20	20
Precio 100 gr.		8,5	8,81	9,14	9,48	9,84
Valor		170,00	176,20	182,80	189,60	196,80
Benlate						
Cantidad gramos		20	20	20	20	20
Precio 100 gr.		2,200	2,280	2,370	2,460	2,550
Valor		44,000	45,600	47,400	49,200	51,000
Arada						
Cantidad horas		20	20	20	20	20
Precio hora		15	15,56	16,15	16,77	17,4
Valor		300,00	311,20	323,00	335,40	348,00
Rastrada						
Cantidad horas		20	20	20	20	20
Precio hora		12,00	12,45	12,92	13,41	13,91
Valor		240,00	249,00	258,40	268,20	278,20
Huachada						
Cantidad horas		10	10	10	10	10
Precio hora		10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
Valor		100,00	103,80	107,70	111,70	115,90
TOTAL		2.542,00	2.637,20	2.736,90	2.840,10	2.946,70

Fuente: LA GRANJA (Productos organicos. Preservando la naturaleza)

Elaborado por: la Autora

b.- Mano de Obra Indirecta

Las estimaciones de la mano de obra indirecta se realizan con una tasa de crecimiento salarial anual del 7,64%.

Tabla 66: Proyección del Salario básico

Años Personal	1	2	3	4	5
Supervisor de Producción	400,00	430,56	463,45	498,86	563,97
Bodeguero	354,00	381,05	410,16	441,50	475,23
TOTAL	754,00	811,61	873,61	940,36	1.039,20

Fuente: www.mrl.gob.ec

Elaborado por: la Autora

Tabla 67: Proyección del costo de mano de obra indirecta

Años Rubros	1	2	3	4	5
Remuneraciones	9.048,00	9.739,32	10.483,32	11.284,32	12.470,40
Décimo Tercero	708,00	811,61	873,61	940,36	1.039,20
Décimo Cuarto	708,00	811,61	873,61	940,36	1.039,20
Aporte Patronal	1.008,85	1.085,93	1.168,89	1.258,20	1.390,45
Fondos de Reserva		811,29	873,26	939,98	1.038,78
Reemplazo vacaciones		405,81	436,81	470,18	519,60
TOTAL	11.472,85	13.665,56	14.709,50	15.833,41	17.497,63

Fuente: Proyección del Salario básico unificado

Elaborado por: la Autora

Para el cálculo de las remuneraciones se considera: remuneración anual, el décimo tercer sueldo, el décimo cuarto sueldo, fondo de reserva y reemplazo por vacaciones. El Fondo de Reserva se calcula desde el segundo año de trabajo para todos los empleados y trabajadores de la empresa y la planta; el mismo procedimiento se considera para el reemplazo por vacaciones. VER ANEXO 5.

c.- Servicios Básicos

El precio del servicio básico del Agua Potable está proyectado conforme a la información solicitada a la junta de agua de la Comunidad de Pucará, en base a los m³ que la microempresa requiera.

El precio de la energía eléctrica está proyectado de acuerdo a la información de la empresa eléctrica EMELNORTE.

Tabla 68: Costo de servicio básico área de producción

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	900m ³	0,05	45,00	540,00
Energía eléctrica	600 kW/h	0,07	42,00	504,00

Fuente: Junta de Agua de Pucará y EMELNORTE
Elaborado por: La Autora

Tabla 69: Proyección de costo de servicio básico área de producción

Años Rubros	1	2	3	4	5
Agua Potable	540,00	560,30	581,37	603,23	625,91
Energía Eléctrica	504,00	522,95	542,61	563,01	584,18
TOTAL	1044,00	1083,25	1123,98	1166,24	1210,09

Fuente: Junta de Agua de Pucará y EMELNORTE
Elaborado por: La Autora

d.- Implementos de protección Personal

El personal de Planta de la Microempresa productora y comercializadora de coliflor para mantener las condiciones adecuadas del producto y garantizar la salud e higiene en el trabajo propone facilitar de implementos de protección personal, detallados en el siguiente cuadro:

Tabla 70: Proyección de Implentos de Protección Personal

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
Mascarilla					
Cantidad caja x 25 unid.	5	5	5	5	5
Precio	6,00	6,23	6,46	6,7	6,95
Valor	30,00	31,15	32,3	33,5	34,75
Guantes					
Cantidad caja x 60 unid.	1	1	1	1	1
Precio	55	57,07	59,22	61,45	63,76
Valor	55,00	57,07	59,22	61,45	63,76
Botas					
Cantidad	9	9	9	9	9
Precio	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
Valor	90,00	93,42	96,93	100,53	104,31
Uniforme					
Cantidad	5	5	5	5	5
Precio	27,00	28,02	29,07	30,16	31,29
Valor	135,00	140,10	145,35	150,80	156,45
TOTAL	310,00	321,74	333,80	346,28	359,27

Fuente: FERTTIZA (Implentos agrícolas, fertilizantes, abonos orgánicos)
 Confecciones Paulina (confección de uniformes para industrias)
 Elaborado por: La Autora

Una vez señalados los rubros que componen los costos de producción de la producción de coliflor; se presenta a continuación su valor total.

Tabla 71: Resumen de Costos de Producción

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
MPD	760,00	788,60	818,20	849,00	881,00
MOD	27.148,26	31.127,21	33.505,15	36.065,25	38.820,59
CIF	15.368,85	17.707,75	18.904,18	20.186,03	22.013,69
TOTAL	43.277,11	49.623,56	53.227,53	57.100,28	61.715,28

Elaborado por: La Autora

5.2.2 Gastos Administrativos

Los Gastos administrativos integran todos aquellos consumos que se producen en el área administrativa como son: Sueldos y Beneficios Sociales, suministros de oficina, aquí se encuentran los materiales y útiles de escritorio de todas las oficinas de la empresa; así como también los servicios básicos.

a.- Sueldos Administrativos

La proyección de las remuneraciones y los beneficios de los trabajadores administrativos están calculados en base a la tasa de crecimiento salarial anual del 7,64%.

Tabla 72: Sueldo básico unificado personal administrativo

Años Personal	1	2	3	4	5
Gerente	700,00	753,48	811,05	873,01	939,71
Contador	500,00	538,20	579,32	623,58	671,22
Secretaria	354,00	381,05	410,16	441,50	475,23
TOTAL	1.554,00	1.672,73	1.800,53	1.938,09	2.086,16

Fuente: www.mrl.gob.ec

Elaborado por: la Autora

Tabla 73: Proyección de remuneraciones administrativas

Años Rubro	1	2	3	4	5
Remuneraciones	18.648,00	20.072,76	21.606,36	23.257,08	25.033,92
Décimo Tercero	1.554,00	1.672,73	1.800,53	1.938,09	2.086,16
Décimo Cuarto	1.554,00	1.672,73	1.800,53	1.938,09	2.086,16
Aporte Patronal	2.079,25	2.238,11	2.409,11	2.593,16	2.791,28
Fondos de Reserva		1.672,06	1.799,81	1.937,31	2.085,33
Reemplazo vacaciones		836,37	900,27	969,05	1.043,08
TOTAL	23.835,25	28.164,76	30.316,60	32.632,78	35.125,93

Fuente: Sueldo básico unificado personal administrativo.

Elaborado por: la Autora

Para el cálculo de las remuneraciones se considera: remuneración anual, el décimo tercer sueldo, el décimo cuarto sueldo, fondo de reserva y reemplazo por vacaciones. El Fondo de Reserva se calcula desde el segundo año de trabajo para todos los empleados y trabajadores de la microempresa y la planta; el mismo procedimiento se considera para el reemplazo por vacaciones. VER ANEXO 6.

b.- Suministros de Oficina

Los suministros de oficina que a continuación se detallan, están presupuestados para todo el personal que de una u otra forma cumple con funciones administrativas y de dirección de la empresa procesadora y comercializadora de hortalizas.

Tabla 74: Proyección de gastos suministros de oficina

Años			1	2	3	4	5
Rubro	CANTIDAD	P.U					
Resma de papel	5	4,5	22,5	23,35	24,23	25,14	26,09
archivadores	12	2,2	26,4	27,39	28,41	29,48	30,59
perforadora	1	3	3	3,11	3,25	3,37	3,5
grapadora	1	2,8	2,8	2,91	3,03	3,17	3,3
saca grapas	1	2	2	2,08	2,17	2,26	2,35
caja de grapas	3	1	3	3,11	3,25	3,37	3,5
esfero	12	0,35	4,2	4,36	4,52	4,69	4,87
tinta impresora	2	14	28	29,05	30,14	31,27	32,45
cartucho	2	33	66	68,48	71,05	73,72	76,49
calculadora	2	13	26	26,97	27,98	29,03	30,12
basurero	1	5	5	5,19	5,38	5,58	5,77
papelera	4	15	60	62,26	64,52	66,78	69,04
facturero	10	17	170	176,39	183,02	189,9	197,04
TOTAL			418,90	434,65	450,95	467,76	485,11

Fuente: Papelería Sánchez
Elaborado por: la Autora

c.- Servicios Básicos

La estimación de los servicios de agua, luz, teléfono e internet pertenecen los gastos de las diferentes oficinas de la empresa,

proyectados en base al porcentaje de inflación.

Tabla 75: Costo de servicios básicos área administrativa

Rubro	Q.	PRECIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua Potable	150m3	0,05	7,50	90,00
Energía eléctrica	200 kW/h	0,07	14,00	168,00
Internet			25,00	300,00
Teléfono			20,00	240,00

Fuente: Junta de Agua de Pucará, EMELNORTE, SAYTEL y CNT.

Elaborado por: la Autora

Tabla 76: Proyección de gasto servicios básicos administración

Rubros	Años				
	1	2	3	4	5
Agua(m3)	90,00	93,38	96,89	100,53	104,31
Energía eléctrica kW/h	168,00	174,32	180,87	187,67	194,73
Teléfono	240,00	249,02	258,38	268,10	278,18
INTERNET	300,00	311,28	322,98	335,12	347,72
TOTAL	798,00	828,00	859,12	891,42	924,94

Fuente: Tabla costo de servicios básicos

Elaborado por: la Autora

La proyección del arriendo del terreno se realizó con un incremento del 5% de acuerdo a la información obtenida en el estudio de mercado.

Tabla 77: Proyección Gasto Arriendo Terreno

Rubros	Años				
	1	2	3	4	5
ARRIENDO DEL TERRENO					
Cantidad Has.	20	20	20	20	20
Precio	300,00	315,00	330,75	347,28	364,64
Valor	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.946,00	7.293,00
TOTAL	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.946,00	7.293,00

Los gastos para gestionar las actividades administrativas de la microempresa y sus costos se puntualizan en el siguiente cuadro:

Tabla 78: Resumen de Gastos Administrativos

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
Sueldos y beneficios	23.835,25	28.164,76	30.316,60	32.632,78	35.125,93
Suministros de oficina	418,90	434,65	450,95	467,76	485,11
Arriendo del terreno	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.946,00	7.293,00
Servicios básicos	798,00	828,00	859,12	891,42	924,94
TOTAL	31.052,15	35.727,41	38.241,67	40.937,96	43.828,98

Elaborado por: la Autora

5.2.3 Gastos de ventas

En el departamento de comercialización o de ventas, los gastos incluidos son: Sueldos de supervisor de ventas y vendedor; publicidad del producto y servicios básicos.

Estos rubros y sus proyecciones se muestran en los siguientes ítems.

a.- Sueldos de Ventas

La proyección de las remuneraciones y los beneficios de los trabajadores de ventas están calculados en base a la tasa de crecimiento salarial anual del 7,64%.

Tabla 79: Sueldo básico unificado personal de ventas

Personal \ Años	1	2	3	4	5
Supervisor de ventas	400,00	430,56	463,45	498,86	536,97
Vendedor	354,00	381,05	410,16	441,50	475,23
TOTAL	754,00	811,61	873,61	940,36	1.012,20

Fuente: www.mrl.gob.ec

Elaborado por: la Autora

Tabla 80: Proyección de remuneración del personal de ventas

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
Remuneraciones	9.048,00	9.739,32	10.483,32	11.284,32	12.146,40
Décimo Tercero	754,00	811,61	873,61	940,36	1.012,20
Décimo Cuarto	754,00	811,61	873,61	940,36	1.012,20
Aporte Patronal	1.008,85	1.085,93	1.168,89	1.258,20	1.354,32
Fondos de Reserva		811,29	873,26	939,98	1011,80
Reemplazo vacaciones		405,81	436,81	470,18	506,10
TOTAL	11.564,85	13.665,56	14.709,50	15.833,41	17.043,02

Fuente: Sueldo básico unificado personal de ventas.

Elaborado por: la Autora

En el cálculo de las remuneraciones se considera: remuneración anual, el décimo tercer sueldo, el décimo cuarto sueldo, fondo de reserva y reemplazo por vacaciones. El Fondo de Reserva se calcula desde el segundo año de trabajo para todos los empleados y trabajadores de la empresa y la planta; el mismo procedimiento se considera para el reemplazo por vacaciones. VER ANEXO 7.

b.- Publicidad

Para dar a conocer la calidad y los beneficios de la coliflor, se contempla realizar publicidad a través de cuñas radiales, portadas en la prensa local, tarjetas de presentación; y también vallas de publicidad dentro del círculo de los consumidores potenciales. El valor correspondiente a la publicidad permanecerá fijo para el plazo de 5 años.

Tabla 81: Proyección de gasto publicidad

Años			1	2	3	4	5
Rubros							
DETALLE	CANTIDA	PRECIO					
Portada prensa local	4	50	200,00	207,52	215,32	223,42	231,82
Vallas publicitarias	2	180	360,00	373,54	387,58	402,15	417,27
TOTAL			560,00	581,06	602,90	625,57	649,09

Fuente: Diario el Norte. Gigantografía Endara.

Elaborado por: la Autora

C. Servicio básico

Tabla 82: Costo servicios básicos área de ventas

Rubros	Q.	Precio	Valor mensual	Valor anual
Agua(m3)	100m3	0,05	5,00	60,00
Energía eléctrica kW/h	100kW/h	0,07	7,00	84,00
TOTAL				108,00

Fuente: Junta de Agua de Pucará. EMELNORTE

Elaborado por: La Autora

Tabla 83: Proyección de gasto servicios básicos

Años		1	2	3	4	5
Rubro						
Agua(m3)		60,00	62,26	64,60	67,03	69,55
Energía eléctrica kW/h		84,00	87,16	90,44	93,84	97,37
TOTAL		144,00	149,42	155,04	160,87	166,92

Fuente: tabla de costos de servicios básicos área ventas.

Elaborado por: la Autora

Los gastos para gestionar las actividades de comercialización de coliflor, se puntualizan en el siguiente cuadro:

Tabla 84: Resumen de Gasto de Ventas

Años		1	2	3	4	5
Rubros						
Sueldos y beneficios		11.564,85	13.665,56	14.709,50	15.833,41	17.043,02
Publicidad		560,00	581,06	602,90	625,57	649,09
servicios básicos		144,00	149,42	155,04	160,87	166,92
TOTAL		12.268,85	14.396,04	15.467,44	16.619,85	17.859,03

Elaborado por: La Autora

5.2.4 Depreciaciones

Los gastos de depreciación del presente estudio se realizan en base a los porcentajes que determina el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno en el Ecuador; mismos que se detallan a continuación: Inmuebles (excepto terrenos) 5% anual, Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual; Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual; y, Equipos de cómputo y software 33% anual.

Tabla 85: Proyección Depreciación de Activos Fijos

<div> <div>Años</div> <div>Rubros</div> </div>		1	2	3	4	5
ACTIVO	COSTO					
Terreno	6.000,00					
Edificio	45.916,00	2.295,80	2.295,80	2.295,80	2.295,80	2.295,80
Maquinaria y equipo	47.600,00	4.760,00	4.760,00	4.760,00	4.760,00	4.760,00
Muebles y Enseres	2.100,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Equipo de computación	2.645,00	872,85	872,85			
Renovación de Equipo de computación	2.645,00			872,85	872,85	872,85
Equipo de oficina	261,00	26,10	26,10	26,10	26,10	26,10
TOTAL	107.167,00	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75

Fuente: Régimen tributario Interno 2012

Elaborado por: La Autora

El valor de rescate de los activos fijos será del 10% para: muebles y enseres, equipo de oficina, equipo de computación y maquinaria; y de acuerdo al valor comercial serán los activos; terreno y edificio; a continuación se presenta la siguiente tabla:

Tabla 86: Valor de rescate de la propiedad planta y equipo

DETALLE	COSTO ACTIVO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR LIBROS	VALOR DE RESCATE	
				10%	VALOR COMERCIAL
Terreno	6.000,00				6.000,00
Edificio	45.916,00	11.479,00	34.437,00		45.916,00
Maquinaria y equipo	47.600,00	23.800,00	23.800,00	4.760,00	
Muebles y Enseres	2.100,00	1.050,00	1.050,00	210,00	
Equipo de computación	2.645,00	1.745,70	899,30	264,50	
Renovación de Equipo de computación	2.645,00	2.618,55	26,45	264,50	
Equipo de oficina	261,00	130,50	130,50	26,10	
TOTAL	107.167,00	40.823,75	60.343,25	5.525,10	51.916,00
TOTAL VALOR DE RESCATE ACTIVOS FIJOS					57.441,10

Fuente: tabla de proyección depreciación de activos fijos.

Elaborado por: la Autora.

5.2.5 Gastos Financieros

En base al cuadro de la amortización de la deuda, corresponde proyectar el monto de los intereses anuales durante la vida del proyecto.

Tabla 87: Tabla de amortización

	BENEFICIARIO INSTIT. FINANCIERA MONTO EN USD TASA DE INTERES PLAZO GRACIA FECHA DE INICIO MONEDA AMORTIZACIÓN CADA Número de períodos	CFN 54.307,00 10,50% 5 años 0 años 01/01/15 DOLARES 180 días 10 para amortizar capital			
		T. EFFECTIVA 10,7756%			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		54.307,00			
1	30-jun-2015	50.039,47	2.851,12	4.267,53	7.118,64
2	27-dic-2015	45.547,90	2.627,07	4.491,57	7.118,64
3	24-jun-2016	40.820,52	2.391,26	4.727,38	7.118,64
4	21-dic-2016	35.844,96	2.143,08	4.975,57	7.118,64
5	19-jun-2017	30.608,17	1.881,86	5.236,78	7.118,64

6	16-dic-2017	25.096,46	1.606,93	5.511,72	7.118,64
7	14-jun-2018	19.295,38	1.317,56	5.801,08	7.118,64
8	11-dic-2018	13.189,74	1.013,01	6.105,64	7.118,64
9	09-jun-2019	6.763,56	692,46	6.426,18	7.118,64
10	06-dic-2019	-0,00	355,09	6.763,56	7.118,64
			16.879,44	54.307,00	71.186,44

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaborado por: la Autora

Tabla 88: Proyección de gastos financieros

Años Rubros	1	2	3	4	5
Interés	5.478,19	4.534,34	3.488,79	2.330,57	1.047,55
TOTAL	5.478,19	4.534,34	3.488,79	2.330,57	1.047,55

Fuente: tabla de amortización CFN

Elaborado por: la Autora

5.2.6 Resumen del presupuesto de costos y gastos.

A continuación se realiza la consolidación de Costos y Gastos del presente proyecto:

Tabla 89: Resumen Proyección de Costos y Gastos

Años Rubros	1	2	3	4	5
Costo de producción	43.277,11	49.623,56	53.227,53	57.100,28	61.715,28
Gastos Administrativos	31.052,15	35.727,41	38.241,67	40.937,96	43.828,98
Gasto de ventas o comercialización	12.268,85	14.396,04	15.467,44	16.619,85	17.859,03
Gastos Financieros	5.478,19	4.534,34	3.488,79	2.330,57	1.047,55
Gasto de Constitución	476,00	476,00	476,00	476,00	476,00
Gasto depreciación	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75
TOTAL	100.717,05	112.922,10	119.066,18	125.629,41	133.091,59

Elaborado por: la Autora

5.3 Estado de situación inicial

El Estado de Situación Financiera se elabora al iniciar las operaciones de la micro empresa, revelando la situación en la que se comienza las actividades para su funcionamiento.

El siguiente cuadro refleja el Estado de Situación Inicial proforma, que la microempresa productora y comercializadora de coliflor tendrá en su fase de inversión.

**Tabla 90: Estado de situación inicial
MICROEMPRESA AGRICOLA ATUNTAQUI
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE**

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y equivalente al efectivo		28.866,04
ACTIVO NO CORRIENTE		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		104.522,00
Terreno	6.000,00	
Edificio	45.916,00	
Maquinaria y equipo-	47.600,00	
Muebles y Enseres	2.100,00	
Equipo de computación	2.645,00	
Equipo de oficina	261,00	
ACTIVO INTANGIBLE		
Gasto de Constitución		2.380,00
TOTAL ACTIVOS		135.768,04
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS		
Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la controladora		
Capital ordinario	81.461,04	
TOTAL PARTIMONIO		81.461,04
PASIVOS		
PASIVOS NO CORRIENTE		
Obligaciones con instituciones Financieras	54.307,00	54.307,00
TOTAL PASIVO		
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS		135.768,04

Elaborado por: la Autora

CONTADOR

GERENTE

5.4 Estado de resultados

El Estado que se detalla a continuación, indica el movimiento económico proyectado a cinco años de ejecución del proyecto, durante el cual gestiona y realiza sus actividades con la finalidad de reportar cada periodo una Utilidad o Pérdida.

**Tabla 91: Estado de resultado proyectado
MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE**

Rubros / Años	1	2	3	4	5
Ingresos	130.000,00	135.200,00	140.400,00	145.600,00	150.800,00
Total Ingresos	130.000,00	135.200,00	140.400,00	145.600,00	150.800,00
Coste de Producción	43.277,11	49.623,56	53.227,53	57.100,28	61.715,28
(=) UTILIDAD BRUTA	86.722,89	85.576,44	87.172,47	88.499,72	89.084,72
(-) Gastos Administrativos	31.052,15	35.727,41	38.241,67	40.937,96	43.828,98
(-) Gastos de ventas	12.268,85	14.396,04	15.467,44	16.619,85	17.859,03
(-) Gasto de constitución	476,00	476,00	476,00	476,00	476,00
(-) Gasto Depreciaciones	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75
(-) Gasto Financiero	5.478,19	4.534,34	3.488,79	2.330,57	1.047,55
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	29.282,95	22.277,90	21.333,82	19.970,59	17.708,41
(-) 15% Participación trabajadores	4.392,44	3.341,69	3.200,07	2.995,59	2.656,26
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	24.890,51	18.936,22	18.133,75	16.975,00	15.052,15
(-) Impuesto a la renta 22%	5.475,91	4.165,97	3.989,42	3.734,50	3.311,47
Utilidad neta proyectada	19.414,60	14.770,25	14.144,32	13.240,50	11.740,68

Elaborado por: La Autora

El porcentaje utilizado para el cálculo del Impuesto a la Renta se obtiene de las disposiciones transitorias descritas en el suplemento del

Código de la Producción del Registro Oficial N° 351 de fecha miércoles 29 de diciembre del 2010 que indica:

DISPOSICIONES TRANSITORIAS: PRIMERA.- La reducción de la tarifa del impuesto a la Renta de Sociedades contemplada en la reforma al Art. 37 de la ley de Régimen Tributario Interno, se aplicará de forma progresiva en los siguientes términos:

- Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva será del 24%.
- Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva será del 23%.
- A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%.

Aspectos que deben ser acogidos por todas los proyectos que se sujetan al Código de la Producción.

5.5. Flujo de caja

El estado de flujo de efectivo es un informe financiero que muestra en forma real los ingresos y egresos proyectados de la empresa necesarios para su actividad productiva, incluyendo los costos fijos y variables. El saldo de este estado da a conocer un saldo favorable o desfavorable del movimiento del efectivo.

Tabla 92: Estado de flujo de caja proyectado

Años						
Rubros	0	1	2	3	4	5
Inversión	-135.768,04					
Utilidad Neta Proyectada		19.414,60	14.770,25	14.144,32	13.240,50	11.740,68
(-) Reinversión					-2.645,00	
(+) Depreciación		8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75
(+) Valor de Rescate						57.441,10
(+)capital de trabajo						28.866,04
FLUJO DE CAJA		27.579,35	22.935,00	22.309,07	18.760,25	106.212,57

Elaborado por: La Autora

5.5 Evaluación financiera

Para verificar la viabilidad de la ejecución de este proyecto en base a sus resultados, se analiza los parámetros y criterios de evaluación que

nos indican la rentabilidad financiera, índices que se presentan a continuación:

5.6.1 Costo del capital

Para realizar el cálculo del costo del capital debemos primero establecer la TMAR (Tasa Mínima de Redescuento). Para el cálculo de esta tasa se ha tomado en cuenta en primer lugar el costo de oportunidad de la inversión. Para ello consideramos que la inversión esta diferenciada en inversión propia y financiada, luego se realiza el porcentaje que representa cada uno de los rubros, posteriormente cada uno de estos se le multiplica por las tasas que el mercado financiero paga y cobra de acuerdo a los montos establecidos en la estructura del financiamiento del proyecto. Así tenemos el 4%, que es la tasa promedio que la empresa ganaría si lo coloca en las instituciones financieras del país en la actualidad. Para la financiada es de 10,50% esta tasa es la que el Banco CFN está cobrando.

Tabla 93: Cálculo del costo capital

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERACIÓN	Porcentaje ponderado
Inversión propia	81.461,04	60	4%	2,4
Inversión financiada	54.307,00	40	10,50%	4,2
TOTAL	135.768,04	100,00		6,6

Fuente: * Tasa Activa Corporación Financiera Nacional. Diciembre 2014 **Tasa Pasiva C.F.N. Diciembre 2014. Tabla de Amortización
Elaborado por: La Autora

Se puede distinguir que realizando una inversión del capital propio en una entidad financiera se obtiene el 4,00% de rendimiento; no así, si se realiza un préstamo la tasa activa es de 10,50%; analizando estas dos tasas se obtiene el costo de capital que es: 6,6%.

Para determinar la tasa de descuento de la inversión se utiliza la

fórmula siguiente:

$$TRM = (1 + CK) (1 + \text{Inflación}) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,066) (1 + 0,0376) - 1$$

$$TRM = \mathbf{10,61\%}$$

Al invertir en este proyecto, los inversionistas tendrán un rendimiento mínimo del 10,61% anual.

5.6.2 Valor actual neto

Este parámetro permite medir los beneficios netos futuros, al día de hoy, respecto de la inversión a realizar mediante la siguiente fórmula matemática:

$$VAN = \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} - inversión inicial$$

En donde:

FNE = Flujos Netos de Efectivo proyectados

i = Tasa de redescuento.

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión.

Tabla 94: Cálculo Flujo de efectivos actualizados

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJO DE EFECTIVOS ACTUALIZADOS(10,61%)
1	27.579,35	24.933,86
2	22.935,00	18.746,06
3	22.309,07	16.485,36
4	18.760,25	12.533,17
5	106.212,57	64.151,08
		136.849,53

Elaborado por: la Autora

$$VAN = 136.849,53 - 135.768,04$$

$$VAN = \mathbf{1.081,49}$$

El resultado de la fórmula se analiza así:

Financiamiento es factible $VAN > 0$ financiamiento es factible

Financiamiento es indiferente $VAN = 0$ financiamiento es indiferente

Financiamiento no es factible $VAN < 0$ financiamiento no es factible

El cálculo del Valor Actual neto para cada uno de los periodos se realizó con una tasa del 10,61%, determinando un valor positivo de \$ 1.081,49 mismo que representa una rentabilidad viable para la creación de la Microempresa productora y comercializadora de coliflor porque justifica la Inversión.

5.6.3 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno, constituye la tasa de interés más alta que un inversionista puede pagar sin perder dinero, es decir; muestra la rentabilidad que va tener el inversionista durante la vida del proyecto.

Para calcular la TIR se calcula un VAN positivo y un VAN negativo, reemplazando los valores en la siguiente fórmula matemática:

$$TIR = TRI + (TRS - TRI) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

En donde:

TRI= Tasa Inferior

TRS= Tasa Superior

VAN_{Ti} =Valor Actual Neto con Tasa inferior

VAN_{Ts} = Valor Actual Neto con Tasa Superior

Tabla 95: Cálculo de la tasa interna de retorno

AÑO	FLUJO NETOS	FLUJO NETOS ACTUALIZADOS (10,61%)	FLUJO NETOS ACTUALIZADOS (11%)
1	27.579,35	24.933,86	24.846,26
2	22.935,00	18.746,06	18.614,56
3	22.309,07	16.485,36	16.312,20
4	18.760,25	12.533,17	12.357,96
5	106.212,57	64.151,08	63.031,99
		136.849,53	135.162,96
		1.081,49	-605,08

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: la Autora

Remplazando la formula TIR se tiene=

$$TIR = 0,1061 + (0,11 - 0,1061) \frac{1.081,49}{1.081,49 - (-605,08)}$$

$$TIR = 0,1061 + (0,0039)(0,64)$$

$$TIR = 0,1061 + 0,0025$$

$$TIR = 0,1086$$

$$TIR = 10,86\%$$

Para evaluar el resultado de la TIR se apoya en el siguiente parámetro:

TIR > Tasa de Descuento financiamiento es factible

TIR = Tasa de descuento financiamiento es indiferente

TIR < Tasa de descuento no es factible

La TIR de 10,86% es mayor que la tasa de descuento de 10,61%; esto significa que el proyecto es viable.

5.6.4 Costo beneficio

La fórmula es la siguiente:

$$CostoBeneficio = \frac{\sum FNA}{INVERSION} - 1$$

$$CostoBeneficio = \frac{136.849,53}{135.768,04} - 1$$

$$CostoBeneficio = 1,02 - 1$$

$$COSTO BENEFICIO = 0,02$$

Por cada dólar invertido se recuperará 0,02 centavos de dólar.

5.6.5 Relación Ingresos-Egresos

$$Ingresos Egresos = \frac{\sum INGRESOSACTUALIZADOS}{\sum EGRESOSACTUALIZADOS}$$

Tabla 96: Flujo de ingresos y egresos actualizados

AÑO	INGRESOS	FLUJO INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	FLUJO DE EGRESOS ACTUALIZADOS
1	130.000,00	117.540,69	100.717,05	91.064,24
2	135.200,00	110.526,51	112.922,10	92.314,24
3	140.400,00	103.777,15	119.066,18	88.008,18
4	145.600,00	97.306,28	125.629,41	83.959,69
5	150.800,00	91.122,52	133.091,59	80.422,02
		520.273,14		435.768,37

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: la Autora.

Remplazando la formula tenemos:

$$\text{Ingresos Egresos} = \frac{520.273,14}{435.768,37}$$

$$\text{Ingresos Egresos} = 1,19$$

La relación ingresos-egresos es de 1,19; esto significa que por cada dólar invertido en costos de producción, el proyecto generará 0,19 centavos.

5.6.6 Periodo de recuperación de la inversión.

El periodo de recuperación, es el índice financiero que refleja en cuanto tiempo será recuperada la inversión inicial.

Tabla 97: Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO NETOS	FLUJO NETOS ACUMULADOS
1	27.579,35	27.579,35
2	22.935,00	50.514,34
3	22.309,07	72.823,42
4	18.760,25	91.583,67
5	106.212,57	197.796,23

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: la Autora

Tabla 98: Calculo periodo de Recuperación de la Inversión

Inversión Total	135.768,04
suma de 4 años	91.583,67
	44184,37/197.796,23=0,22

La Inversión del proyecto de creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor, en valores corrientes es recuperable en 4,22; es decir en 4 años, 2 meses , 19 días.

5.6.7 Punto de equilibrio

El método del punto de equilibrio o punto crítico, consiste en predeterminar un importe en el cual la microempresa no sufra perdidas ni obtenga ganancias o utilidades, es decir el punto donde las ventas totales son igual a los costos y gastos totales.

Una de las características de procedimiento del punto de equilibrio es que nos reporta información anticipada, además de ser un procedimiento flexible que en general se acomoda a las necesidades de cada microempresa.

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para valores en dinero.

Su fórmula en ventas es:

$$PE\$ = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}}}$$

A continuación se presenta un cuadro en donde se clasifica en costos fijos y costos variables para cada uno de los años del proyecto, para realizar su determinación

Tabla 99: Cálculo del punto de equilibrio en ventas

Rubros	1	2	3	4	5
Años					
VENTAS	130.000,00	135.200,00	140.400,00	145.600,00	150.800,00
COSTOS FIJOS					
Gastos Administrativos	31.052,32	35.727,41	38.241,67	40.937,96	43.828,98
Gasto de Ventas	12.268,85	14.396,04	15.467,44	16.619,85	17.859,03
Gasto financiero	5.478,19	4.534,34	3.488,79	2.330,57	1.047,55
Gasto depreciación	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75	8.164,75
Amortización diferida	476,00	476,00	476,00	476,00	476,00
Mano de obra indirecta	11.472,85	13.665,56	14.709,50	15.833,41	17.494,63
TOTAL	68.912,96	50.123,45	57.197,90	59.888,38	62.735,56
COSTOS VARIABLES					
Materia prima directa	760,00	788,6	818,2	849,00	881,00
Mano de obra directa	27.148,26	31.127,21	33.505,15	36.065,25	38.820,59
Costos indirectos de producción	3.896,00	4042,19	4195,25	4352,62	4519,06
TOTAL	31.804,26	35.958,00	38.518,60	41.266,87	44.220,65
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	102.855,16	79.561,03	92.254,68	98.177,67	106.331,46

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: la Autora

Luego de clasificados los costos reemplazamos en la fórmula para obtener el punto de equilibrio en ventas para cada periodo.

$$PE\$ = \frac{68.912,26}{1 - \frac{31.804,26}{130.000}}$$

PE\$= \$ 102.855,16

Mediante el cálculo se determina que en el primer año, el proyecto debe obtener ingresos por un valor de 102.855,16 USA para no tener ni pérdidas y ganancias.

Tabla 100: Cálculo del punto de equilibrio en unidades

Rubros \ Años	1	2	3	4	5
Costos fijos	68.912,96	50.123,45	57.197,90	59.888,38	62.735,56
Precio de venta	1,00	1,08	1,12	1,14	1,16
Punto de equilibrio en dólares	102.855,16	79.561,03	92254,68	98177,67	106.331,46
Punto de Equilibrio en Kilogramos	102.855	73.668	82.370	86.121	91.665

Elaborado por: la Autora

Su fórmula en unidades es:

$$PE_{unidades} = \frac{PE\$}{PV_u}$$

$$PE_{unidades} = \frac{102.855,16}{1,00}$$

PE unidades= 102.855 kg.

Mediante el cálculo se determina que en el primer año, el proyecto debe producir 102.855 kg. de coliflor para no tener ni pérdidas y ganancias.

5.7 Resumen de la evaluación financiera

La esencia del estudio económico y del proyecto en general, se resume en los índices de la evaluación financiera que a continuación se muestran:

Tabla 101: Resumen de la evaluación financiera

INDICADOR	VALOR	VIABILIDAD
Valor actual neto	1.081,49	+
Tasa interna de retorno	10,86%	+
Relación ingreso-egreso	1,19	+
Periodo de recuperación con flujos netos	4 años 2 meses	+
Punto de equilibrio en ventas	102.855,16	+
Punto de equilibrio en unidades	102.855 kg.	+

Elaborado por: la Autora

El proyecto de creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante; financieramente es viable.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGÁNICO Y FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Para constituir una Microempresa es imprescindible determinar el tipo de microempresa y la estructura organizacional como funcional, describiendo su actividad, la normativa legal en que se desarrolla y los procedimientos de estructuración de los cargos con sus respectivas funciones.

6.1 Denominación de la microempresa

6.1.1 Nombre de la microempresa

Por ser una microempresa de producción y comercialización de coliflor, se le ha denominado **“MICROEMPRESA AGRICOLA ATUNTAQUI CIA. LTDA.”** que trabajará bajo la marca “Hortaliza fresh” .

6.1.2 Logotipo

El logotipo como elemento de atracción, permite identificar al producto y a la microempresa que lo produce, debe ser capaz de comunicar e interpretar claramente el mensaje mediante el uso de colores y formas para que el consumidor final lo adquiera.

GRÁFICO 25: Logotipo



6.2 Base Legal para la Constitución de la Microempresa

6.2.1 Tipo de Microempresa

Para determinar el tipo de Microempresa nos basamos en la normativa que regula a las empresas en el Ecuador como es la Ley de Compañías que indica la existencia de cinco Compañías de comercio que se constituyen con personería jurídica y son:

- ✓ La compañía en nombre colectivo;
- ✓ La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- ✓ La compañía de responsabilidad limitada;
- ✓ La compañía anónima; y,
- ✓ La compañía de economía mixta.

La mejora alternativa que permite formalizar la creación de una microempresa productora y comercializadora de coliflor en la comunidad de Pucará, es mediante la legalización de una Compañía de Responsabilidad Limitada, que según el análisis de lo descrito en la Ley de Compañías concretamente en su artículo 2, determina los aspectos más importantes que se deben tomar en cuenta para su constitución, y son los siguientes:

a) Para intervenir en la constitución legal de una Compañía de Responsabilidad Limitada, se requiere capacidad civil para contratar; lo que garantiza la creación de un ente jurídico y aspecto del cual gozan todos los socios interesados;

b) La compañía de responsabilidad Limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la ley; lo cual garantizará la actividad que desean llevar a cabo los interesados;

c) El capital de la Compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por la Superintendencia de Compañías que es de 400,00 USD, según resolución N° 99.1.1.1.3008 de fecha 7 de Septiembre de 1999.

d) Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, podrá consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la Compañía;

Esta compañía se contrae entre tres o más personas y no debe pasar de 15;

f) Los socios, responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social, aspecto que no involucra al patrimonio privado de cada socio ya que se pone en riesgo sólo el Patrimonio aportado,

g) La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el cual constará, necesariamente, su carácter no negociable y el número de participaciones que por su aporte corresponda; a los futuros socios les brinda la seguridad sobre su capital;

h) La creación de la compañía se hará por escritura pública acogiendo todos los aspectos legales que exige la superintendencia de Compañías y las formalidades legales del Notario, y se inscribirá en el Registro Mercantil; lo que formalizará la creación de un nuevo ente jurídico que garantice llevar adelante las actividades para la cual se crea la misma y además garantice los intereses y aspiraciones de los socios.

6.2.2 Base Legal

La nueva unidad productiva se denominará **“MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA.”**

6.2.3 Domicilio

El domicilio de la compañía será: En la Comunidad de Pucará sector bajo, Parroquia San Roque del Cantón Antonio Ante, Provincia de Imbabura.

6.2.4 Objeto

“MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA.” será una microempresa dedicada a la producción y comercialización de Coliflor.

6.2.5 Apertura de cuenta

La apertura de la cuenta debe realizar el representante legal de la Organización en cualquier Institución que tenga preferencia; el dinero inicial de apertura se definirá como Integración de capital de los socios fundadores.

6.2.6 Escritura pública

Una vez realizada la integración de capital, el futuro representante legal de la compañía deberá acudir ante un Notario Público y realizar la minuta de Constitución de “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA.”

6.2.7 Aprobación de la escritura

Para aprobar la escritura pública, debe ser presentada ante un Juez de lo Civil, quien autorizará la publicación en un diario local, el Extracto de Constitución de la Compañía.

6.2.8 Inscripción

Autorizada la formación de la microempresa, el futuro representante legal deberá realizar el siguiente trámite en el registro Mercantil y en la Superintendencia de Compañías con la siguiente nómina de socios:

Tabla 102: Nómina de Socios de la Microempresa Agrícola Atuntaqui Cia. Ltad.

Nombres	Nacionalidad	Dirección	Asignación
Milton Yamberla Maldonado (Agricultor)	Ecuatoriano	Pucará centro junto a la panamericana antigua	socio
José Manuel Moran(agricultor)	Ecuatoriano	Pucará bajo	socio
Milton Aníbal Núñez Zamora (Ing. Químico)	Ecuatoriano	Abelardo Moncayo y juan jose flores (Ibarra)	representante legal
Blanca Tituaña Yamberla Ing. CPA	Ecuatoriana	Pucará bajo	Socio
María Rosa Díaz Yamberla agricultor	Ecuatoriana	Pucará bajo	Socio

Elaborado por la: la Autora

6.3 Permisos de funcionamiento

Mediante consulta en el departamento de Rentas del GAD del Cantón Antonio Ante, se conoce que para el funcionamiento de la Compañía se requiere lo siguiente:

- ✓ RUC
- ✓ Patente Municipal
- ✓ Permiso de funcionamiento

6.3.1 Requisitos para obtener el ruc

- ❖ En la página web www.tramitesciudadanos.gob.ec en el Nombre del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gob.ec), indica que los requisitos

para inscribir en el RUC a una compañía bajo control de la Superintendencia de Compañías, deben cumplir con los siguientes requisitos:

- ❖ Llenar los formularios RUC 01-A y RUC 01-B (debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador)
- ❖ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- ❖ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil

Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación.

- ✓ Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- ✓ Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente por ejemplo: permiso anual de funcionamiento, el mismo que debe corresponder al año en el que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior.
- ✓ Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad; o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión. **NOTA:** Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico.

6.3.2 Requisitos para solicitar la patente municipal

- ✓ Factura del último pago del impuesto predial.
- ✓ Certificado de no adeudar al Municipio.

- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Documentos personales del representante legal.

6.3.3 Requisitos para solicitar el permiso de funcionamiento

- Llenar la solicitud de permiso de funcionamiento.
- Reunir la documentación necesaria para ingresar junto con la solicitud.
- Al ingresar la solicitud y documentación, se procederá a la inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios.
- Entrega del informe final.
- Estudio y emisión del permiso de funcionamiento, vigencia de 1 año.

6.3.4 Licencia ambiental

La licencia ambiental se debe obtener antes de que el proyecto se inicie. La licencia se obtiene luego de realizar un proceso de evaluación de un “Estudio de Impacto Ambiental”.

6.4 Plan estratégico

El Plan Estratégico de la Microempresa productora y comercializadora de coliflor es el siguiente:

6.4.1 Misión

“MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA” tiene como misión: Ser una microempresa productora y comercializadora de un producto de calidad a precio razonable que permitan satisfacer los gustos y preferencias de los consumidores.

6.4.2 Visión

Ser una empresa líder en la producción y comercialización de coliflor en el cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura y en el norte del país. Con el compromiso de crear una cultura alimenticia saludable.

6.4.3 Objetivos organizacionales

Los Objetivos primordiales de la “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA” son:

- Generar puestos de trabajo, evitando así por un lado la migración de los habitantes de la comunidad hacia la ciudad y por otro lado brindar a todos sus colaboradores un sitio digno y agradable de trabajo.
- Mantener un mercado satisfecho, con la presencia de nuestro producto.
- Generar una atractiva rentabilidad para sus socios y con miras a mejorar su proceso productivo e innovación del producto.
- Fomentar la producción, el comercio y toda actividad que genere beneficio social y económico a los habitantes de la comunidad.

6.4.4 Políticas organizacionales

Las políticas organizacionales están diseñadas con el propósito de direccionar las oportunidades del ambiente externo e interno hacia las actividades de la microempresa y por ende viabilizar los objetivos.

Las políticas de “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA” son:

1. Políticas de calidad

- Innovación práctica y eficiencia en costos.

- Compromiso con las normas de calidad.
- Pulcritud en nuestra presentación personal y de las instalaciones físicas
- Conciencia de un trabajo individual y de equipo, libre de errores.
- Identificación, sentido de relación y pertenencia con la microempresa.

2. Política ambiental

- Utilizar productos químicos de sello verde.
- El contenido de los residuos deberá estar ubicado en la parte interna de la planta, pero, totalmente aislada del área de producción y sin contacto con el exterior.
- Los residuos no deben permanecer por más de tres días en la planta; como máximo tiempo en el que los residuos deben ser llevados a una planta de tratamiento.
- Garantizar la calidad de los productos y una minimización del impacto ambiental.

3. Política de producción

- ✓ Queda prohibido comer dentro del área de trabajo, el consumo de alimentos queda restringido.
- ✓ Se prohíbe fumar dentro de las instalaciones de la microempresa.
- ✓ Se prohíbe el uso de anillos, maquillaje u otro elemento que genere contaminación dentro del área de producción.
- ✓ El uso de guantes y botas de seguridad será obligatorio en todas las etapas de producción.

4. Política administrativa–financiera

- La microempresa será responsable y comprometida, con la ideología positiva e innovadora, dispuesta a trabajar conjuntamente en beneficio de nuestros clientes.
- La microempresa tendrá contratos para la adquisición de materias prima, únicamente con proveedores que acrediten la calidad de este,

con la finalidad de asegurar su abastecimiento.

- La gerencia procurará desarrollar y mantener relaciones a largo plazo y mutuamente beneficiosas con sus proveedores.
- La compañía mejorará continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el negocio y aumentar la satisfacción de sus socios.
- La gerencia será líder y estará presta a inquietudes para la mejora continua.
- La gerencia difundirá permanentemente la gestión de la microempresa.

5. Política de comercialización

- Mantener precios competitivos con una relación de calidad – precio.
- El vendedor debe hacer énfasis en los beneficios que proporcionan nuestro producto.
- El vendedor dará un trato personalizado al cliente, a fin de mantener clientes fieles.
- La compañía mantendrá una programación para publicidad y promoción del producto.

6. Política de talento humano

- Se contratará a todas las personas que cubran de manera puntual los requisitos del puesto al cual están aplicando.
- No habrá discriminación de género, inclusive para asensos.
- La microempresa procurará en todo momento motivar el crecimiento personal y laboral de sus empleados.
- Los horarios de entrada y salida serán respetados.
- Se prohíben las visitas de personas ajenas a la microempresa en horarios de trabajo con fines personales.
- Se prohíbe el uso de lenguaje altisonante para dirigirse entre compañeros y superiores.
- Realizar eficientemente el trabajo asignado a cada puesto de acuerdo

con lo que establece el reglamento interno, tomando en cuenta los planes operativos.

- La falta de puntualidad o la inasistencia injustificada, serán sancionadas podrán dar lugar a la pérdida de la remuneración correspondiente.

6.4.5 Valores corporativos

Los valores que guiarán el accionar de empleados y socios de “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA” son:

❖ Profesionalismo

Empleados y socios de la microempresa deberán considerar la responsabilidad, seriedad, constancia, involucramiento y entrega en cada una de las actividades relacionadas con sus funciones en todas las áreas.

❖ Trabajo en equipo

El proceso productivo interrelaciona personas, donde cada uno aporta en la búsqueda de un mejor rendimiento y productividad para alcanzar los objetivos organizacionales.

❖ Integridad

La compañía constituye un grupo humano que promueve permanentemente el cumplimiento de los principios éticos, los valores, normas, políticas y de las disposiciones de las leyes que nos regulan.

❖ Responsabilidad social

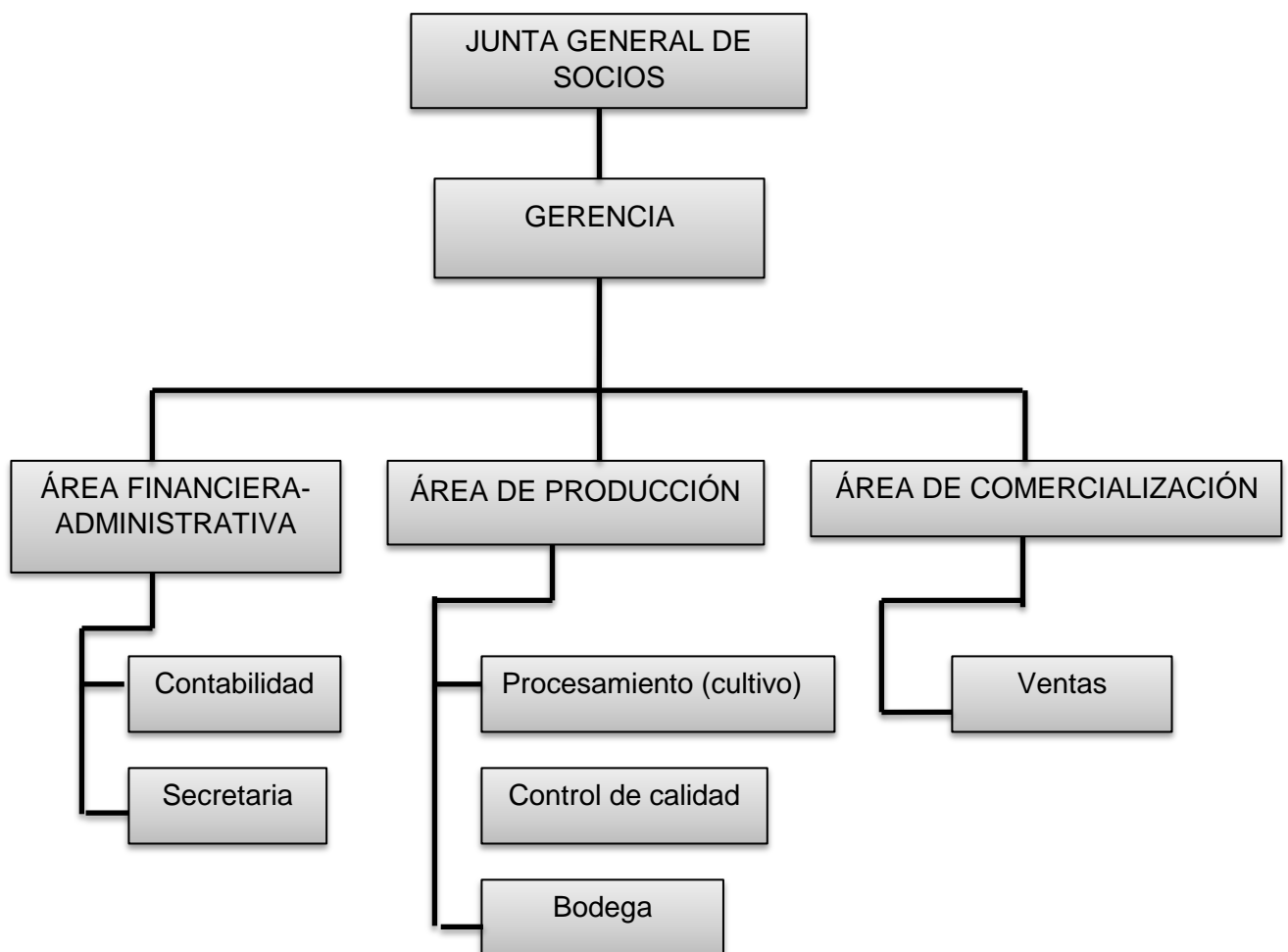
Somos una microempresa con compromiso global, al brindar un producto sano, nutritivo y de calidad, asegurando el bienestar de

nuestros, clientes y sociedad.

6.5 Estructura orgánica

La estructura de la “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA”, se ha creado en relación a sus áreas que la componen, donde se observa la línea de mando vertical, y que conforme a su crecimiento debe modificarse. La propuesta de organización estructural es la siguiente:

GRÁFICO 26: Estructura Orgánico Funcional



Fuente: investigación directa
Elaborado por: la Autora

Conforme a la estructura organizacional expuesta, la microempresa motivo del proyecto, tiene los siguientes niveles administrativos:

- **Nivel Directivo** Junta General de socios.
- **Nivel Ejecutivo** Gerencia.
- **Nivel Auxiliar** Contabilidad, secretaria.
- **Nivel Operativo** producción, control de calidad, bodega y ventas.

6.6 Estructura funcional

La estructura funcional determina las funciones para cada puesto de trabajo de los diferentes niveles de la organización.

6.6.1 Nivel directivo

1. Junta general de socios

La Junta General de Socios está formada por todos los socios creadores de la microempresa productora y comercializadora de coliflor.

Funciones:

- ❖ Designar y remover al Gerente General.
- ❖ Aprobar los Balances presentados por el Gerente General.
- ❖ Tomar decisiones sobre las utilidades de cada el ejercicio económico.
- ❖ Resolver la amortización de los aportes sociales.
- ❖ Aprobar la admisión de nuevos socios.
- ❖ Decidir sobre el aumento o disminución del capital social.
- ❖ Resolver acerca de la disolución anticipada de la microempresa.
- ❖ Acordar la exclusión del socio por alguna de las siguientes causales:
 - a) El socio administrador que se sirve de la firma o de los capitales sociales en provecho propio; o que comete fraude en la administración o en la contabilidad; o se ausenta y, requerido, no vuelve ni justifica la causa de su ausencia.
 - b) El socio que interviniere en la administración sin estar autorizado

por el contrato de la microempresa.

- c) El socio que constituido en mora no hace el pago de su cuota social.
 - d) En general, los socios que falten gravemente al cumplimiento de sus obligaciones sociales.
 - e) El socio excluido no queda libre del resarcimiento de los daños y perjuicios que hubiere causado.
-
- ❖ Aprobar planes, programas, presupuestos y sus reformas que el gerente presente, por lo que éste, asumirá la responsabilidad de ejecutarlos.
 - ❖ Autorizar la venta o hipoteca de los bienes de la compañía;
 - ❖ Aprobar las políticas, reglamentos internos, manuales, instructivos y procedimientos u otros.

6.6.2 Nivel ejecutivo

1. Gerente general

El Gerente General actúa como representante legal de la compañía, es la imagen de la microempresa en el ámbito externo y es responsable ante los socios, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.

Funciones:

- ✓ Representar judicial y extrajudicialmente a la compañía;
- ✓ Convocar a las sesiones de Junta General de Socios.
- ✓ Elaborar planes y programas, así como también metas a corto plazo y objetivos anuales y someterlos a aprobación de la Junta General de Socios;

- ✓ Medir y comparar continuamente la ejecución y resultados de los planes y programas para una retroalimentación.
- ✓ Presentar hasta el 30 de noviembre de cada año el presupuesto y el flujo de fondos proyectado para el siguiente periodo económico, para la aprobación de la Junta General de Socios;
- ✓ Gestionar préstamos y efectivizarlos, previo la autorización de la Junta General de Socios;
- ✓ Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento, previo el conocimiento de la Junta General de Socios.
- ✓ Elaborar y revisar los reglamentos, manuales, políticas y procedimientos, y someterlos a aprobación de la Junta General de Socios, y velar por su aplicabilidad,
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales pertinentes al giro del negocio de la microempresa.
- ✓ Presentar con la oportunidad del caso, los estados financieros a la Junta General de Socios para su aprobación y luego enviar a la Superintendencia de Compañías;
- ✓ Administrar de forma productiva los recursos de la microempresa;
- ✓ Supervisar permanentemente que las instalaciones de la compañía se encuentren en condiciones óptimas de funcionamiento; y
- ✓ Las demás funciones que le fueran asignados por la Junta General de Socios.

Requisitos:

- ❖ Título Profesional en Economía, Administración, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.
- ❖ Capacitación en Manejo de Personal, Gerencia, Dirección Estratégica para microempresas agrícolas.
- ❖ Edad de 35 a 50 años.
- ❖ Experiencia en actividades relacionadas al puesto.

Competencias técnicas y conductuales:

- ✓ Generación de ideas.
- ✓ Habilidad analítica (análisis de prioridad, criterio lógico sentido común)
- ✓ Manejo de recursos financieros.
- ✓ Pensamiento crítico.
- ✓ Juicio y toma de decisiones.
- ✓ Monitoreo y control.
- ✓ Inspección de productos.
- ✓ Actitud ética y responsable.

6.6.3 Nivel auxiliar o de apoyo

1. Contador

Funciones:

- Llevar la contabilidad de la microempresa, cuentas bancarias, archivos en forma clara y transparente.
- Realizar declaraciones, anexos y demás trámites de la microempresa en el SRI.
- Realizar el pago a proveedores.
- Afiliar al personal en el seguro y realizar sus pagos.
- Llevar archivo de facturas, notas de venta, órdenes de compra, comprobantes de egresos e ingresos de caja.
- Elaborar roles para el pago de salario a los empleados.
- Emitir estados financieros.

Requisitos:

- Título de tercer Nivel: en Contabilidad, Finanzas, Auditoría, Contador Público Autorizado

- Conocimientos en NIIF's, Legislación Laborar, Tributaria, Informes para la Superintendencia de Compañías.
- Conocimientos de Control de Costos e Inventarios.
- Análisis financiero y económico
- Manejo de sistemas contables.
- Experiencia mínima de 2 años como Contador o 4 años como Asistente Contable en empresas medianas.

Competencias técnicas y conductuales:

- Habilidad matemática y Analítica.
- Monitoreo, Control y Asesoría.
- Juicio y toma de decisiones.
- Capacidad de Trabajo a presión.
- Liderazgo.
- Trabajo en equipo.
- Actitud ética y responsable.

2. Secretaria

Funciones

- ✓ Ser poli funcional al ser ayudante de contabilidad.
- ✓ Participar en las etapas de pos cosecha y comercialización-distribución.
- ✓ Llevar archivos.
- ✓ Despachar información.
- ✓ Atender a proveedores y clientes.
- ✓ Recepar novedades e inquietudes de trabajadores, clientes y
- ✓ proveedores.

Requisitos

- Tener el título de, secretaria y/o bachiller en ciencias contables y Administrativas o en Agroindustrias. O también, estar en proceso de formación Universitaria en administración de empresas o agroindustrias.
- Facilidad para relacionarse con los productores y comerciantes.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- Edad entre los 18 y 25 años.
- Conocimiento de programas informáticos: Word, Excel, Mónica, power point.

Competencias técnicas y conductuales:

- ✓ Habilidad matemática y Analítica.
- ✓ Capacidad de Trabajo a presión.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Actitud ética y responsable.

6.6.4 Nivel operativo

Este nivel permite llevar a cabo los objetivos para los cuales fue creada la empresa.

1. Supervisor de producción

Funciones:

- Brindar asesoramiento técnico a los trabajadores para tener un producto homogenizado.
- Verificar la calidad del producto.
- Controlar en la cadena productiva.

- Receptar inquietudes de trabajadores y proveedores en cuanto a la calidad del producto.

Requisitos:

- Tener título de Ingeniero Agrónomo.
- Disponibilidad de tiempo completo.
- Edad entre 25 a 40 años.

Competencias técnicas y conductuales:

- ✓ Identificación y resolución de Problemas
- ✓ Habilidad analítica, planificación y gestión.
- ✓ Análisis y Control de costos.
- ✓ Juicio y toma de decisiones.
- ✓ Manejo de presupuestos.
- ✓ Liderazgo y pro actividad.
- ✓ Capacidad de trabajar con grupos.
- ✓ Tolerancia al Trabajo bajo presión.
- ✓ Buenas relaciones interpersonales.
- ✓ Actitud ética y responsable.

2. Bodeguero

La responsabilidad que implica este puesto de trabajo está enmarcada en el manejo operativo de la bodega y custodia del inventario.

Funciones:

- ✓ Custodiar y controlar inventarios, estado de insumos y producto terminado en las bodegas, para mantener un óptimo manejo de los mismos.
- ✓ Administrar las bodegas asignadas de acuerdo a las normas

establecidas por la compañía

- ✓ Solicitar la compra de materiales e insumos de producción al supervisor de producción.
- ✓ Realizar la recepción de la materia prima en insumos verificando el estado de los productos conforme a las condiciones de la factura y entregarla en contabilidad.
- ✓ Entregar y recibir materiales y herramientas a los trabajadores de planta con su respectivo soporte.
- ✓ Preparar los productos para su respectivo despacho, de acuerdo a las instrucciones del supervisor de ventas
- ✓ Realizar las guías de entrega al vendedor
- ✓ Realizar cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.

Requisitos:

- Bachiller, de preferencia con estudios superiores en contabilidad, administración o afines.
- Conocimiento de administración de bodegas.
- Buen manejo de paquetes utilitarios de office Word y Excel.
- Manejo de inventarios.
- Experiencia en cargos similares.

Competencias técnicas y conductuales:

- Habilidad numérica.
- Manejo de utilitarios office, Word, Excel.
- Comunicación y comprensión oral y escrita.
- Tolerancia al trabajo bajo presión.
- Trabajo en equipo.
- Iniciativa y Compromiso.
- Honradez, actitud ética y responsable.

3. Trabajadores de planta (obreros)

Funciones:

- ✓ Ejecutar actividades del día a día relacionadas con el procesos de producción de la coliflor (siembra, cosecha, pos cosecha, clasificación, selección, lavado, Empacado, etc.)
- ✓ Realizar procesos de producción cumpliendo las normas y procedimientos de higiene y calidad del producto así como también de seguridad industrial.
- ✓ Apoyar en la carga y descarga de la materia prime e insumos.
- ✓ Otras funciones necesarias para cada proceso de producción.

Requisitos:

- ❖ Tener títulos de bachiller en ciencias agropecuarias
- ❖ Experiencia en el Área agropecuaria.
- ❖ Edad entre 18 u 35 años.
- ❖ Disposición de tiempo completo.
- ❖ Buena predisposición para el trabajo.
- ❖ Deseos de superación.

Competencias técnicas y conductuales:

- Comprensión oral.
- Trabajo en Equipo
- Pro actividad.
- Organización
- Iniciativa.
- Comunicación.
- Responsabilidad.

4. Supervisor de ventas

Funciones:

- Planificar y controlar el volumen de ventas del producto.
- Realizar estimados y establecer metas de ventas.
- Hacer los pedidos de producción a planta.
- Mantener un contacto cercano al área de producción con el fin de mantenerse actualizado en los beneficios del producto.
- Deberá hacer visitas continuas a los clientes importantes conjuntamente con el vendedor.
- Tener reuniones regulares de motivación con el vendedor motivando a la fuerza de ventas.
- Planificar y poner en conocimiento a la Junta general de socios sobre el presupuesto de ventas y su programa de publicidad y promoción del producto.
- Buscar clientes preferentes para ampliar la cobertura del mercado
- Consolidar datos de ventas semanalmente y reportar a la gerencia general y a su vez a la Junta general de socios.
- Todas las que sean necesarias para el departamento.

Requisitos:

- ✓ Graduado en Administración y Marketing.
- ✓ De preferencia de género masculino.
- ✓ De 28 a 40 años.
- ✓ Experiencia de 2 años en actividades afines.

Competencias técnicas y conductuales:

- ❖ Juicio y toma de decisiones.
- ❖ Planificación y gestión.

- ❖ Monitoreo, Control y Asesoría.
- ❖ Buena apariencia y presencia.
- ❖ Excelentes relaciones personales.
- ❖ Niveles de liderazgo, responsabilidad y ambición profesional.

5. Vendedor

Funciones:

- Ubicar la mercadería de acuerdo a las especificaciones del producto.
- Verificar la integridad de la mercadería al momento de la entrega.
- Verificar tipos de productos despachados y cantidades contra factura.
- Negociar con clientes, en temas relacionas con crédito y pago.
- Organizar la carga de acuerdo a las rutas de entrega.

Requisitos:

- Mínimo Bachiller en cualquier especialidad.
- Conocimiento geográfico de la ciudad.
- Conocimientos en Ventas y facturación.
- Experiencia en atención al cliente y distribución de productos.
- Excelente presencia.

Competencias técnicas y conductuales:

- Capacidad de negociación.
- Habilidad numérica.
- Habilidad analítica (análisis de prioridad, criterio lógico, sentido común)
- Liderazgo.
- Excelentes relaciones personales y atención al cliente.
- Actitud ética y responsable.

CAPITULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

El análisis de impactos que genera el presente proyecto, se lo realiza en base a una matriz de asignación cuantitativa de valores para varios aspectos del entorno en el que se desarrolla.

Tabla 103: MATRIZ DE IMPACTOS

IMPACTO	CALIFICACIÓN	NIVEL
Negativo	-3	Alto
	-2	Medio
	-1	Bajo
Indiferente	0	No presenta impacto
Positivo	1	Bajo
	2	Medio
	3	Alto

Fuente: investigación directa
Elaborado por: la Autora.

Aplicando esta cuantificación se analiza los impactos positivos y negativos, en aspectos como: el agro, económico, educativo, social, salud, ambiental y empresarial; en este sentido lo fundamental es identificar y valorar dichos impactos, logrando de esta manera un desarrollo armónico de las acciones del proyecto y la sociedad en el área de intervención.

El proceso de medición consiste en:

- ❖ Señalar el impacto a evaluarse.
- ❖ Estructurar una base de indicadores, los que se calificarán de acuerdo a la escala de medición de impactos.
- ❖ Analizar la matriz aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de las ponderaciones}}{\text{Número de impactos}}$$

7.1 Impacto en el Agro

**Tabla 104: MATRIZ DE IMPACTO EN
EL AGRO**

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Inversión directa							X	3	
Producción de hortaliza(coliflor)						X		2	
Migración de agricultores						X		2	
Sumatoria de impactos								7	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{7}{3} = 2,33 \text{ Impacto medio positivo}$$

Al hacer realidad el proyecto se pretende incidir directamente en el sector agrícola de la comunidad de Pucará, puesto que la creación de la microempresa es una inversión directa para este sector, porque toda microempresa agrícola requiere de recursos naturales como el campo fértil y los conocimientos tradicionales de la personas que habitan en dicha comunidad; se evitaría que las personas del sector que se dedican a la agricultura migren a la ciudad.

7.2 Impacto Económico

Tabla 105: MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Fuentes de empleo							X	3	
Rentabilidad						X		2	
Productividad						X		2	
Sumatoria de impactos								7	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{7}{3} = 2,33 \text{ Impacto medio positivo}$$

El impacto económico será medio positivo, en virtud de que este proyecto productivo será generador de empleo digno y con derecho a la

permanencia de aproximadamente 15 personas entre trabajadores y socios de la compañía, pues estimula a ser emprendedores, inversionistas, que trabajen y obtengan a su vez utilidades económicas.

7.3 Impacto Educativo

Tabla 106: MATRIZ DE IMPACTO EDUCATIVO

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Generación de conocimiento						X		2	
Tecnificación de su trabajo							X	3	
Asistencia a seminario y taller de tecnificación							X	3	
Oportunidad de aprender nuevas cosas						X		2	
Sumatoria de impactos								10	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la Autora

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{4} = 2,5 = 3 \text{ Impacto medio-alto positivo}$$

En lo referente al impacto educativo se han tomado cuatro indicadores, y el resultado es positivo debido a que en el lugar de trabajo se comparte muchos conocimientos y además la microempresa les impartirá seminarios, talleres y charlas acerca de los procesos productivos y su tecnificación, por consiguiente, los trabajadores aprenderán nuevas cosas y las aplicarán en su trabajo diario.

7.4 Impacto Social

Tabla 107: MATRIZ IMPACTO SOCIAL

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO	0	POSITIVO	Σ
------------------	----------	---	----------	---

INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Calidad de vida							X	3	
Satisfacción laboral							X	3	
Estabilidad económica						X		2	
Sumatoria de impactos								8	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la Autora

$$Nivel.de\ Im\ pacto = \frac{8}{3} = 2,66=3 \text{ Impacto medio-alto positivo}$$

El presente proyecto estará ubicado en una comunidad indígena que se dedica a la pequeña agricultura , tiene un impacto social medio alto positivo, ya que para los miembros de una familia tener un empleo, significa tener una mejor calidad de vida al distribuir sus ingresos en diversos bienes y servicios como educación, salud, vestido, lo que les permitirá sentirse satisfechos tanto en su lugar de trabajo con un grupo de personas, como individualmente.

La estabilidad económica familiar aumenta la capacidad de compra y promueve la circulación de capitales lo que conlleva a un mejor entorno cultural y social.

7.5. Impacto en Salud

Tabla 108: MATRIZ DE IMPACTO SALUD

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Nutrición							X	3	
Producto saludable							X	3	
Salud y seguridad industrial laboral						X		2	
Sumatoria de impactos								8	

$$Nivel.de\ Im\ pacto = \frac{8}{3} = 2,66=3 \text{ Impacto medio-alto positivo}$$

El impacto en la salud que tiene este proyecto es medio-alto positivo porque el consumo de la coliflor tiene un efecto altamente nutritivo para la

salud de los humanos, no sólo por contener vitaminas, minerales y fibra sino también por poseer sustancias de protección contra las toxinas, y otros trastornos del cuerpo.

Ya en la agroindustria, la producción de coliflor, también tiene efectos en la salud de quienes son parte del proceso productivo (empleados); denominados riesgos y accidentes de trabajo. Algunos de los riesgos en la salud que se presentan en este sector son: caídas en el interior de la planta, problemas en la piel ocasionados por los detergentes y sanitizantes, exposición a insecticidas, fungicidas, parásitos situados en el producto, problemas en la columna a causa de cargas pesadas para transporte del producto e insumos, entre otros.

El presente estudio en virtud de los posibles riesgos que podrían suceder, cuenta con implementos de protección personal como son: Botas antideslizantes, guantes de laboratorio para manejo de sustancias y análisis químicos, guantes de polivinilo para el manejo del producto en todas las etapas del proceso productivo.

7.6 Impacto Ambiental

Tabla 109: MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Reciclaje de desperdicios						X		2	
Contaminación							X	3	
Compost							X	3	
Desechos sólidos				X				0	
Sumatoria de impactos								8	

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{4} = 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

El impacto ambiental es en nivel positivo medio, debido a que los empleados y administradores de la empresa reciclarán los desperdicios,

pondrán especial atención en los insumos que utilizan con la finalidad de evitar la emisión de gases que contaminen el medio ambiente, por lo tanto se utilizará productos químicos de sello verde en procurar de cuidar la salud de los pobladores que habitan cerca de la microempresa. Además creará compost con la finalidad de abastecer en parte el abono orgánico a utilizar.

7.7 Impacto Empresarial

Tabla 110: MATRIZ IMPACTO EMPRESARIAL

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
Emprendimiento							X	3	
Cobertura de necesidades						X		2	
Competitividad						X		2	
Investigación y desarrollo					X			1	
Sumatoria de impactos								8	

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{4} = 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

Los recursos naturales dan la pauta para emprender proyectos con la misión de atender las necesidades alimenticias de la humanidad, incrementando cada día las exigencias frente a los productos, y generando en quienes los producen mayor productividad y competitividad; la agroindustria busca encontrar la más alta calidad mediante la utilización de tecnología avanzada que innova por un lado los procesos productivos y por otro lado los productos.

7.8 Resumen de Impactos

Tabla 111: RESUMEN DE IMPACTOS

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO			0	POSITIVO			Σ	
INDICADORES	-3	-2	-1		1	2	3	+	-
En el agro						X		2	
Económico						X		2	

Educativo							X	3	
En lo social							X	3	
En la salud							X	3	
Ambiente						X		2	
Empresarial						X		2	
Sumatoria de impactos								17	

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{17}{7} = 2,43 \approx 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

La puesta en marcha del presente proyecto tendrá un impacto positivo, porque la inversión económica que está direccionada al sector agrícola de la comunidad de Pucará, genera fuentes de empleo, mejora notablemente los ingresos económicos de las familias de la comunidad.

El emprendimiento y la unificación de esfuerzos conllevan a satisfacer las necesidades y exigencias del mercado actual, con un producto de calidad y competitivos, utilizando tecnología y el conocimiento de personas; garantizando también la integridad de trabajadores, consumidores y del ambiente en general.

CONCLUSIONES Y RECOMEDACIONES

Conclusiones

Al culminar con el presente Estudio de factibilidad para la Creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Coliflor, se puede formular las siguientes conclusiones:

- ❖ El diagnóstico situacional llevado a cabo en la comunidad de Pucará, cantón Antonio Ante, provincia de Imbabura; evidenció el gran potencial de la comunidad en aspectos como: servicios básicos, vías de acceso adecuados, campo fértil apropiado para la agricultura y talento humano con conocimientos de la agricultura tradicional. Estos aspectos son positivos para poder implantar la microempresa productora y comercializador de coliflor.
- ❖ Las bases teórico-científicas de consultas bibliográficas proporcionaron el sustento respecto a los temas de las diferentes fases de la formulación del presente proyecto.
- ❖ El estudio de mercado permitió visibilizar la factibilidad mercadológica para la coliflor. Mediante técnicas de información primaria, se determinó la oferta, demanda, precios y un mercado potencial atractivo que fácilmente puede ser captada por la microempresa a constituirse. La comercialización está dada por la distribución directa del productor al consumidor del producto en el mercado.
- ❖ En el estudio técnico se estableció el lugar estratégico para las instalaciones físicas de la microempresa, con disponibilidad de servicios básicos, vías de acceso, mano de obra, insumos y tecnología.

- ❖ EL estudio económico realizado mediante indicadores, determina que el proyecto es financieramente viable.
- ❖ Basado en la naturaleza de la organización del presente Proyecto se ha definido un nombre tentativo para la microempresa: “MICROEMPRESA AGRÍCOLA ATUNTAQUI CIA LTDA”, con su marca Hortaliza Fresh, para la cual se establecieron los elementos estratégicos como misión, visión, valores corporativos, políticas; funciones, requisitos y competencias del Talento Humano, y el aspecto legal para su creación con todos los permisos necesarios para emprender el normal desenvolvimiento de las actividades de la microempresa.
- ❖ La puesta en marcha de la microempresa productora y comercializadora de coliflor tendrá un impacto medio positivo en aspectos como: el agro, económico, educativo, social, salud, empresarial y ambiental.

Recomendaciones

- Aprovechar al máximo las oportunidades con las que cuenta el proyecto ya que la respuesta positiva por parte de los habitantes es muy importante respecto a la creación de esta microempresa.
- Beneficiarse del resultado de una demanda insatisfecha considerable, con una buena publicidad se incrementará el consumo paulatinamente.
- Para que el proyecto pueda cumplir con los indicadores económicos como son: VAN, TIR, Beneficio – Costo y Periodo de Recuperación es necesario que sea muy bien sustentado técnica, económica, social y administrativamente desde la fase inicial, ejecución seguimiento, y monitoreo del proyecto.
- Para lograr impactos positivos es necesario que exista el compromiso de sus propietarios, personal administrativo y operativo en donde existan convenios de cumplimiento y ejecución en forma conjunta y continua.
- Se recomienda la conformación de asociaciones entre los productores de COLIFLOR del Cantón Antonio Ante, de acuerdo a su ubicación geográfica con el objeto de ganar mayor representatividad, fuerza como grupo de trabajo y la toma de decisiones unilaterales que llevarán por buenos rumbos la comercialización del producto.
- Para que el proyecto pueda tener mayores utilidades se debe utilizar toda la capacidad instalada, esto se puede realizar cultivando el total terreno con la producción de diferentes hortalizas.
- Es importante que la comercialización del producto también se lo realice mediante el canal indirecto que es productor- detallista-

consumidor final. Este canal de distribución es otra manera importante de comercializar el producto ya que existen intermediarios como almacenes TIA, mercado Atuntaqui donde se puede comercializar.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ ANZOLA ROJAS, Sérvulo. Administración de Pequeñas Empresas, Editorial McGraw-Hill 2012.
- ❖ ARBOLEDA VÉLEZ, Germán. Proyectos: identificación, formulación evaluación y gerencia, segunda edición, ALFAOMEGA 2013.
- ❖ AYALA, Paúl. Mercadeo de productos agropecuarios. Editorial Limusa, México 2011
- ❖ BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Séptima Edición, Editorial McGraw-Hill 2013.
- ❖ BRAVO, Mercedes. Contabilidad General. Décima primera edición. Quito, Escobar impresores 2013.
- ❖ CÓRDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, Editorial Ecoe, Colombia 2011.
- ❖ CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN, Registro Oficial N° 351, Quito 29 de diciembre del 2010.
- ❖ Hogares Juveniles Campesinos. Cultivo ecológico de hortalizas, Editorial Lexus, Lima 2010.
- ❖ IZAR, Juan. Ingeniería Económica y Financiera, Editorial Trillas 2013.
- ❖ MARCINC, Dorothy. Introducción a la Administración, sexta edición. Ceange Learning 2010.
- ❖ MONTEROS Edgar, Manual de Gestion Microempresarial, Editorial Universitaria , Ibarra 2005.
- ❖ MURCIA, Jairo y Otros. Formulación y evaluación de proyectos, Editorial Alfa omega/2009(Reimpresión 2011). México.
- ❖ PARKIN, Michael. Fundamentos de la teoría económica. Madrid/Pearson Educación 2010.
- ❖ SARMIENTO, Rubén. Contabilidad de Costos, Segunda Edición, Editorial Impresos Andinos S.A., Quito 2010.
- ❖ TERAN, Germán, Manual de Horticultura: Aprender haciendo y produciendo, COPYMAX/ 2011.

- ❖ LEY DE COMPAÑIAS, Ecuador Congreso Nacional, Corporación Editora Nacional 2012.
- ❖ LIRA, Paúl. Evaluación de Proyectos de inversión. Herramientas financieras para analizar la creación de valor, Ediciones de la U, Bogotá/ 2014.
- ❖ LORIA, Eduardo. Microeconomía: versión para Latinoamérica, novena edición. Pearson Educación 2010.
- ❖ VARGAS, Antonio. Marketing y plan de negocios de la microempresa. Málaga IC Editorial 2013.

LINCOGRAFÍA

- <http://www.frutas-hortalizas.com/Hortalizas/Origen-produccion-Coliflor.html>
- <http://bibliotecadigital.ciren.cl/gsdlexterna/collect/bdirenci/index/assoc/HASH0159.dir/PC06487.pdf>
- <http://www.dietaynutricion.net/informacion-nutricional-de/coliflor-verde-cruda>
- http://www.planetahuerto.es/revista/el-cultivo-de-la-coliflor_00161
- www.eco-finanzas.com
- <http://www.ecoagricultor.com/los-beneficios-nutricionales-de-la-coliflor/>
- <http://verduras.consumer.es/documentos/hortalizas/coliflor/intro.php>
- INEC-Encuesta Nacional, Desempleo y Subempleo/ENEMDU 2012
- www.ecuadorencifras.gob.ec
- http://www.picturesmix.com/media/images/mapa_de_america.jpg
- 4tbewQ/VDrar0y1aRI/AAAAAAAAA1AQ/G3OGsaOqIV8/s1600/ecu.gif.jpg

ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENTREVISTA DIRIGIDA A LAS AUTORIDADES DE LA COMUNIDAD
DE PUCARÁ

CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA

1. ¿Cómo eligen a los representantes o cabildo en la Comunidad?

.....
.....
.....

2. ¿Cómo está estructura el cabildo?

.....
.....
.....

3. ¿Cómo ha organizado la administración de la comunidad de Pucará?

.....
.....
.....

4. ¿Cómo son las relaciones personales con las juntas pro mejoras?

.....
.....
.....
.....

5. **¿Cuál es la importancia del liderazgo en su administración dentro de la comunidad?**

.....
.....
.....

6. **¿Usted que es dirigente de la comunidad cómo ve la situación económica de los pobladores?**

.....
.....

ANEXO 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE

Objetivo.- Conocer el criterio de la población del cantón Antonio Ante al respecto de la creación de la microempresa productora y comercializadora de Coliflor Orgánico.

Sírvase responder el cuestionario.

Marque con una X su respuesta.

1. ¿En su dieta nutricional incluye la coliflor?

Siempre ☐

Casi siempre ☐

Rara vez ☐

1. ¿Conoce de sus beneficios nutricionales?

Si ☐

No ☐

2. ¿Estaría dispuesto a consumir coliflor orgánica?

Si ☐

No ☐

Tal vez ☐

3. ¿Dónde compra las hortalizas para su consumo?

Supermercados ☐

Mercado ☐

Tienda ☐

Otros ☐

4. ¿Qué cantidad de coliflor consume a la semana?

1 kg ☐

2 kg ☐

3 kg o más ☐

5. ¿Qué precio paga por un (1kg=2pellas) de coliflor?

De 0,50 ctvs. 1,00\$ ☐

De 1,00\$ a 1,50\$ ☐

Más de 1,50\$ ☐

6. ¿Estaría de acuerdo en que funcione en la comunidad de Pucará una microempresa agrícola dedicada a la producción y comercialización de coliflor?

Si ☐

No ☐

Porque.....

.....

Gracias por su colaboración

ANEXO 3
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA A LOS PRODUCTORES DE COLILFOR

Objetivo. Conocer el criterio de los productores de coliflor respecto a cantidad producidas, forma de cultivo, rendimiento por ha, precios de venta entre otros

Sírvase responder el cuestionario.

Marque con una X su repuesta.

1. ¿Qué tiempo se dedica a la producción de coliflor?

De 1 a 3 años

De 3 a 6 años

De 6 años o más

2. ¿Cómo calificaría a la actividad productora de coliflor?

Muy rentable

Rentable

Poco rentable

Nada rentable

Porque.....

.....

3. ¿Qué forma de cultivo emplea para producir la coliflor?

Orgánica

Inorgánica

Porque.....
.....

4. ¿cuántas hectáreas de terreno dedica a esta actividad?

De 5000m2. a 1has.

De 1has. a 2has.

De 2has. a 4has.

De 4has. en adelante

Porque.....
.....

5. ¿Qué cantidad kg. Produce una Ha?

De 10.000kg a 11.000kg

De 12.000kg a 13.000kg

De 13.000kg a 14.000kg

De 14.000kg o más

6. ¿Qué tiempo se demora la producción desde que se siembra hasta la cosecha?

De 2 a 4 meses

De 4 a 6 meses

Más de 6 meses

7. Considera que el mercado de este producto ya está:

Muy saturado

Medianamente saturado

Regularmente saturado

Nada saturado

Porque.....
.....

8. ¿A qué precio vende el kg de coliflor?

De 0,10 a 0,20 centavos

De 0,20 a 0,30 centavos

De 0,30 a 0,40 centavos

Más de 0,40 centavos

Gracias por su colaboración

ANEXO 4

CÁLCULO DEL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

AÑO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	meses	No. Trabajador	Remuneración	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva(8,33%)
2015	354,00	12	5	21.240,00	1.770,00	1.770,00	2.368,26	
2016	381,05	12	5	22.863,00	1.905,25	1.905,25	2.549,22	1.904,49
2017	410,16	12	5	24.609,60	2.050,80	2.050,80	2.743,97	2.049,98
2018	441,50	12	5	26.490,00	2.207,50	2.207,50	2.953,64	2.206,62
2019	475,23	12	5	28.513,80	2.376,15	2.376,15	3.179,29	2.375,20

ANEXO 5

CÁLCULO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

AÑO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	meses	No. Trabajador	Remuneración	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva(8,33%)	Vacaciones
2015	754,00	12	2	9.048,00	754,00	754,00	1.008,85		
2016	811,61	12	2	9.739,32	811,61	811,61	1.085,93	811,29	405,81
2017	873,61	12	2	10.483,32	873,61	873,61	1.168,89	873,26	436,81
2018	940,36	12	2	11.284,32	940,36	940,36	1.258,20	939,98	470,18
2019	1.039,20	12	2	12.470,40	1.039,20	1.039,20	1.390,45	1.038,78	519,60

ANEXO 6

CÁLCULO DEL GASTOS SUELDOS Y SALARIO PERSONAL ADMINISTRATIVO

AÑO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	meses	No. Trabajador	Remuneración	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva(8,33%)	Vacaciones
2015	1.554,00	12	3	18.648,00	1.554,00	1.554,00	2.079,25		
2016	1.672,73	12	3	20.072,76	1.672,73	1.672,73	2.238,11	1.672,06	836,37
2017	1.800,53	12	3	21.606,36	1.800,53	1.800,53	2.409,11	1.799,81	900,27
2018	1.938,09	12	3	23.257,08	1.938,09	1.938,09	2.593,16	1.937,31	969,05
2019	2.086,16	12	3	25.033,92	2.086,16	2.086,16	2.791,28	2.085,33	1.043,08

ANEXO 7

GASTO SUELDO Y SALARIO PERSONAL DE VENTAS

AÑO	SALARIO BÁSICO UNIFICADO	meses	No. Trabajador	Remuneración	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Aporte patronal (11,15%)	Fondo de reserva(8,33%)	Vacaciones
2015	754,00	12	2	9.048,00	754,00	754,00	1.008,85		
2016	811,61	12	2	9.739,32	811,61	811,61	1.085,93	811,29	405,81
2017	873,61	12	2	10.483,32	873,61	873,61	1.168,89	873,26	436,81
2018	940,36	12	2	11.284,32	940,36	940,36	1.258,20	939,98	470,18
2019	1.012,20	12	2	12.146,40	1.012,20	1.012,20	1.354,32	1.011,80	506,10

